министерство образования и науки украины харьковский национальный университет им. в.н. КаразИна

Институт экономики и международных отношений

Экономический факультет

Кафедра международной экономики

**Курсовая работа**

**на тему: «Динамика и структура современной международной торговли»**

Выполнила:

студентка группы ЭМ-31

Михайлусь А.

Проверила: ст. преп.

Дюбанькова Т.Д.

Харьков 2007

#### Содержание

ВВЕДЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Теории международной торговли

1.2. История становления международной торговли

1.3. Основные показатели международной торговли

РАЗДЕЛ II. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

2.1. Формы международной торговли и их особенности на современном этапе

2.2. Современное состояние и динамика развития международной торговли

2.3. Особенности структуры мировой торговли на современном этапе

2.4. Основные проблемы международной торговли

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ А Количественные характеристики внешней торговли некоторых стран мира (в т. ч. Украины) в 2004 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Переговоры в рамках ГАТТ

#### введение

Международная торговля является наиболее развитой и распространённой формой международных экономических отношений. Она занимает основное место среди современных внешнеполитических интересов и проблем стран мира. Поэтому изучение её сущности, динамики развития и современной структуры является важным элементом для определения внешней политики государства его программ развития.

Исходя из этого, можно сформулировать следующую главную цель данной курсовой работы, состоящую в определении сущности, исследовании динамики и структуры международной торговли. Такая цель курсовой работы предполагает выполнение следующих основных задач: определение сущности мировой торговли; исследование современного состояния мировой торговли и тенденций её развития; определение особенностей структуры мировой торговли на современном этапе; рассмотрение современной политики в отношении международной торговли.

Таким образом, в данной курсовой работе объектом исследования будет сама международная торговля, а предметом – факторы, динамика развития и структура современной международной торговли.

Изучением этой темы занимались и занимаются практически постоянно. Это является необходимым условием как работы отдельных организаций, связанных с внешней торговлей, так и деятельности каждого государства при осуществлении его внешней политики и разработке средне- и долгосрочных программ развития. Поэтому мониторинг состояния международной торговли, а так же процессы прогнозирования и планирования не прекращаются, что выражается в широком интересе к этой теме. По вопросам международной торговли имеются статьи во всей без исключения литературе по международным экономическим отношениям. Можно выделить таких авторов: А. Смит, Д. Рикардо и др., осветившие теоретические основы международной торговли наиболее широко.

Применение анализа как метода исследования изменений в международной торговле на современном этапе предполагает рассмотрение двух аспектов: во-первых, темпы её роста в целом (экспорта и импорта) и относительно роста производства; во-вторых, сдвиги в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран). Сама тематика работы предполагает изучение не только количественных характеристик изменений в международной торговле, но и качественной стороны этих изменений. В качестве результата проведенного анализа, применяя метод синтеза, будут сделаны выводы о динамике и структуре международной торговли. В соответствии с методом группировки, будут сформированы группы основных показателей международной торговли, её форм, а так же охарактеризована её структура.

# Теоретические основы исследования Международной торговли

## 

## Теории международной торговли

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. В литературе часто дается следующее определение: Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах.

Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом. В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как сумм стоимости экспорта всех стран мира (см. Таблица 1., Приложение А).

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

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п [1, с. 34].

Национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах. Эффект, который оказывает внешняя торговля на динамику роста национального дохода, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде специально разработанного коэффициента – мультипликатора.

В разное время появлялись и опровергались различные теории мировой торговли, которые тем или иным образом пытались объяснить происхождение этого явления, определить его цели, законы, преимущества и недостатки. Ниже приводятся наиболее распространённые теории международной торговли.

Меркантилистская теория. В рамках этой теории считалось, что главной целью каждого государства является богатство, а мир обладает ограниченным богатством, и увеличение богатства одной страны возможно лишь за счёт сокращения богатства другой страны. При этом роль государства в международной экономической политике сводилась к поддержанию положительного сальдо торгового баланса и регулирование внешней торговли для стимуляции экспорта и сокращения импорта.

Меркантилисты первыми подчеркнули значимость международной торговли и впервые описали платёжный баланс. Основным недостатком этой теории является то, что здесь развитие стран видится возможным только за счёт перераспределения богатства, а не за счёт его наращения.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита. Считалось, что благосостояния наций зависит не только от количества золота, а и от способности производить товары и услуги. Следовательно, задачей государства является развитие производства за счёт разделения труда и кооперации. Формулировка самой теории звучит так: страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками, т. е. в производстве которых имеют абсолютные преимущества, и импортирую те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками, т. е. в производстве которых преимущество находится у торговых партнёров.

Эта теория показывает преимущества разделения труда, но, в тоже время, не объясняет торговли при отсутствии абсолютных преимуществ.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо формулируется следующим образом: если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой или нет.

Данная теория впервые доказала существование выигрыша от торговли и описала совокупный спрос и совокупное предложение. Хотя при этом она не учитывает транспортные издержки и влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, действуя только в условиях полной занятости.

Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина. Оперирует понятиями фактороинтенсивность (отношение затрат факторов производства на создание товара) и факторонасыщенность (обеспеченность факторами производства). По этой теории каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Эта теория выводит причину влияния разных факторов производства на международную торговлю. Международная торговля приводит к выравниванию цен на факторы производства в торгующих странах.

Ограниченность теории состоит в том, что рассматриваются только две страны с одинаковыми технологиями и не учитываются внутренние факторы.

Парадокс Леонтьева. Известный экономист Василий Леонтьев, исследуя в 1956 г. структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера-Олина в экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Этот результат стал известен как парадокс Леонтьева [5, с.73-82]

Таким образом, с развитием понятия "международная торговля", его содержание усложнялось, хотя к настоящему моменту и не удалось ещё создать такой теории, которая бы максимально соответствовала практике.

## История становления международной торговли

Зародившись в глубокой древности, мировая торговля достигает значительных масштабов и приобретает характер устойчивых международных товарно-денежных отношений на рубеже XVIII и XIX вв.

Мощным импульсом этого процесса послужило создание в ряде промышленно более развитых стран (Англии, Голландии и др.) крупного машинного производства, ориентированного на масштабный и регулярный импорт сырья из экономически менее развитых стран Азии, Африки и Латинской Америки, и экспорт в эти страны промышленных товаров, преимущественно потребительского назначения.

В XX в. мировая торговля пережила ряд глубоких кризисов. Первый из них был связан с мировой войной 1914-1918 гг., он привел к длительному и глубокому нарушению мирового товарооборота, продолжавшемуся до окончания Второй мировой войны, которая до основания потрясла всю структуру международных экономических отношений. В послевоенный период мировая торговля столкнулась с новыми трудностями, связанными с распадом колониальной системы. Тем не менее, все эти кризисы были преодолены. В целом характерной чертой послевоенного периода явилось заметное ускорение темпов развития мировой торговли, достигших наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю человеческого общества. Причем темпы роста мировой торговли превысили темпы роста мирового ВВП.

Со второй половины XX века мировая торговля развивается высокими темпами. В период 1950-1994 гг. мировой торговый оборот вырос в 14 раз. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Так, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 50-х гг. 6,0%, в 60-х гг. –8,2%. В период с 1970 по 1991 г. среднегодовой темп роста составил 9,0%, в 1991-1995 гг. этот показатель был равен 6,2%. Соответственно возрастал и объем мировой торговли. В последнее время этот показатель растёт в среднем на 1,9% в год [17].

В послевоенный период был достигнут ежегодный рост мирового экспорта на 7%. Однако уже в 70-е годы он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление – до 8,5% в 1988 г. [1]. После явного спада в начале 90-х, с середине 90-х годов он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы, даже не смотря на значительные годовые колебания, вызванные сначала терактами 11 сентября в США, а далее войной в Ираке и вызванными ею скачками мировых цен на энергоресурсы.

Со второй половины XX века заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли. Это повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. В свою очередь, экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 80-е годы значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. К концу 80-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по факторам конкурентоспособности. В тот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии - Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, а также Япония, которая ранее на протяжении шести лет занимала первое место(см. Таблицу 1, Приложение А).

Пока развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья, продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции на мировой рынок. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обуславливается выработкой заменителей сырья, более экономным его использованием, углублением его переработки. Промышленно развитые страны практически полностью захватили рынок наукоемкой продукции. Вместе с тем, отдельные развивающиеся страны, прежде всего «новые индустриальные страны», сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в т.ч. машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в общем мировом объеме в начале 90-х годов составила 16.3%.[1] сейчас же этот показатель уже приближается к 25%.

## Основные показатели мировой торговли

Внешняя торговля всех стран в совокупности образует международную торговлю, в основе которой лежит международное разделение труда. В теории мировая торговля характеризуется такими основными показателями:

* Внешнеторговый оборот стран, представляющий собой сумму экспорта и импорта;
* Импорт – ввоз из-за границы в страну товаров и услуг. Ввоз материальных ценностей для их реализации на внутреннем рынке – видимый импорт. Импорт комплектующих изделий, полуфабрикатов и т. п. составляет косвенный импорт. Затраты в иностранной валюте на перегрузку грузов, пассажиров, страхование туристов, технологии и другие услуги, а так же переводы компаний и частных лиц за границу включаются в т. н. невидимый импорт.
* Экспорт – вывоз из страны товаров и услуг, проданных иностранному покупателю, для реализации на внешнем рынке, или для переработки в другой стране. К нему также относятся перевозки товаров транзитом через третью страну, вывоз привезенных из других стран товаров для продажи в третьей стране, т. е. реэкспорт [15].

Кроме того, международная торговля характеризуется такими показателями:

* темпы роста в целом;
* темпы роста относительно роста производства;
* темпы прироста мировой торговли относительно прошлых лет.

Первый из названных показателей определяется отношением показателя объёмов международной торговли рассматриваемого года к показателю базового года. С его помощью можно охарактеризовать процентное соотношение изменений в объёмах международной торговли за определённый период времени.

Отнесение темпов роста объёмов международной торговли к темпам роста производства является отправным моментом для определения нескольких характеристик, важных для описания динамики международной торговли. Во-первых, этот показатель характеризует производительность производства в стране, то есть то количество товаров и услуг, которое она может предоставить на мировой рынок за определённый промежуток времени. Во-вторых, с его помощью можно оценить в целом уровень развития производительных сил государств с позиции международной торговли.

Последний из названных показателей представляет собой отнесение объёма международной торговли в текущем году к значению базового года, при чём за базовый всегда берётся предшествующий текущему год.

# современные тенденции развития Международной торговли

## 

## Формы международной торговли и их особенности на современном этапе

Оптовая торговля. Основная организационная форма в оптовой торговле стран с развитой рыночной экономикой – независимые фирмы, занятые собственно торговлей. Но с проникновением в оптовую торговлю промышленных фирм ими создавался собственный торговый аппарат. Таковы в США оптовые филиалы промышленных фирм: оптовые конторы, занятые информационным обслуживанием различных клиентов, и оптовые базы. У крупных фирм ФРГ имеются собственные отделы поставок, специальные бюро или отделения сбыта, оптовые склады. Промышленные компании создают дочерние общества для сбыта своей продукции фирмам и могут иметь свою оптовую сеть.

Важный параметр в оптовой торговле – соотношение универсальных и специализированных оптовых фирм. Всеобщей можно считать тенденцию к специализации: в специализированных фирмах производительность труда значительно выше, чем в универсальных. Специализация идет товарному и функциональному (т.е. ограничение функций, выполняемых оптовой фирмой) признаку.

Особое место в оптовой торговле занимают товарные биржи. Они похожи на торговые дома, где торгуют различными товарами, причем как оптом, так и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию. Публичная биржевая торговля основана на принципах двойного аукциона, когда увеличивающиеся предложения покупателей встречаются со снижающимися предложениями продавцов. При совпадении цен предложений покупателя и продавца заключается сделка. Каждый заключенный контракт публично регистрируется и доводится до сведенья публики через каналы связи.

Изменение цен определяется количеством продавцов, желающих продать товар при данном уровне цен и покупателей, готовых приобрести данный товар при этом уровне цены. Особенность современной биржевой торговли при высокой ликвидности является то, что разница между ценами предложений на продажу и на покупку составляет 0,1% уровня цены и ниже, тогда как на фондовых биржах этот показатель достигает 0,5% цены акций и облигаций, а на рынках недвижимости - 10% и более.[4]

В развитых странах бирж реального товара почти не осталось. Но в отдельные периоды при отсутствии других форм организации рынка, биржи реального товара могут играть заметную роль. Институт биржи не потерял своего значения для международной торговли, в связи с превращением из биржи реального товара в рынок прав на товар, или в так называемую фьючерсную биржу.

Фондовые биржи. Торговля ценными бумагами ведется на международных денежных рынках, то есть на биржах таких крупных финансовых центров, как Нью-Йорк, Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Токио, Цюрих. Торговля ценными бумагами производится в присутственные часы на бирже, или так называемое биржевое время. В качестве продавцов и покупателей на биржах могут выступать лишь брокеры (маклеры), которые выполняют заказы своих клиентов, и за это получают определенный процент с оборота. Для торговли ценными бумагами – акциями и облигациями – существуют так называемые брокерские фирмы, или маклерские конторы.[18, с. 54]

В данное время торговля ценными бумагами как на внутреннем, так и на внешнем рынке приобретает огромное значение для развития мировой торговли в целом. Объёмы оборота в рамках этой формы международной торговли неуклонно возрастают, хотя она и подвержена сильному влиянию внешнеполитических факторов.

Ярмарки. Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки и выставки. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свои товары, а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены согласно тематике, отрасли, назначения и т. п.

Во Франции многочисленные отраслевые выставки организуются устроительными обществами, в большинстве случаев не располагающими своими ярмарочными территориями, принадлежащими торгово-промышленной палате.В ярмарочном хозяйстве Италии крупнейшей ярмарочной компанией является Миланская ярмарка, не имеющая конкурентов по своему годовому обороту, который составляет 200-250 миллионов евро. Она главным образом сдает в аренду выставочные павильоны, но выступает и в качестве устроителя. На ярмарках Великобритании выделяются две крупные, действующие и за пределами страны, компании – «Рид» и «Бленхейм», годовой оборот которых колеблется в пределах от 350 до 400 миллионов евро. Однако значительная часть своего оборота они получают и за пределами Великобритании. По официальным данным около 30 процентов внешней торговли Италии производится через ярмарки, в том числе 18 процентов через Миланскую. Она имеет 20 представительств за рубежом. Доля иностранных участников и посетителей в среднем составляет 18 процентов. Ярмарки в Германии в целом занимают ведущее место в Европе. За последнее время годовой оборот, к примеру, Берлинской ярмарки превышает 200 миллионов евро и имеет устойчивую тенденцию к росту. [21, с. 10]

Роль ярмарок в будущем не уменьшится, а, напротив, возрастет. С развитием международного разделения труда, которое еще больше углубится благодаря свободному товарообмену в Европе. За некоторыми исключениями посетителям и участникам Европейских ярмарок не создавалось никаких помех и ограничений.

## Современное положение и тенденции развития международной торговли

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота, превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны всё сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Мировой экспорт вырос более чем вдвое, увеличившись с 2 трлн. долл. В 1980 г. до 5,5 трлн. долл. в 2000 г. Это означает увеличение объёмов экспорта более чем на 70% за 80-е годы и более чем на 65% за 90-е. близки к этим значениям и показатели импорта (см. Табл. 2.2.1).

Таблица 2.2.1.

Общие итоги мировой торговли млрд. долл.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Составляющая | 1990 | 2000 | 2005 | 2006 (прогноз) |
| Товарооборот  Экспорт  Импорт | 7081  3481  3600 | 13140  6430  6710 | 15431  7020  7235 | 15220  7000  7105 |

Источник: Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, с. 176

Как видно из данной таблицы, значения экспорта и импорта, а следовательно и показатели товарооборота стран мира за десятилетие с 1990 по 2000 года увеличились практически вдвое. Но ввиду снижения темпов роста мирового товарооборота, наблюдавшегося с 2000 года, автор указанного учебника делает прогноз о снижении этого показателя в 2006 году.

Таблица 2.2.2.

Прогноз изменения объёмов товарооборота, % 2006/2005 гг.

|  |  |
| --- | --- |
| Страна или регион | Показатель изменения, % |
| Экспорт  Северная Америка (США и Канада)  Евросоюз  Азия  Япония  КНР  Латинская Америка  Африка  ЦВЕ и СНГ  Импорт  Северная Америка (США и Канада)  Евросоюз  Азия  Япония  КНР  Латинская Америка  Африка  ЦВЕ и СНГ | -6  -1  -3  10  9  -3  3  8  -6  -3  -7  -8  8  -2  2  8 |

Источник: Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, с. 176

Данная таблица в подтверждение вышесказанного о снижении объёмов товарооборота, демонстрирует прогнозы такого уменьшения рассматриваемого показателя для различных регионов и стран мира. Отрицательные значения при этом показывают процент снижения товарооборота, положительные – процент увеличения. Что характерно, для большинства из указанных стран и регионов изменения, в какую бы они сторону не проходили, происходят синхронно.

По оценкам экспортёров ВТО, мировой товарооборот вырос в 2005 году на 15%, что является одним из самых высоких показателей за последние годы. И это не смотря на то, что в начале 2000-х годов, рост объёмов мировой торговли начал несколько сокращаться.

Что касается темпов роста мировой торговли, то можно констатировать: устойчивые опережающие темпы роста мирового товарооборота являются показателями новых качественных признаков международной торговли, связанных с увеличением ёмкости мировых рынков. Характерными стали и опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них – машинами и оборудованием, ещё более высокие темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техникой, компьютерами и т. п. ещё быстрее расширяется объём торговли комплектующими, узлами и агрегатами, поставляемыми в порядке производственной кооперации в рамках ТНК. И ещё один феномен динамики – ускоренный рост международной торговли услугами.

Всё это не могло не сказаться на радикальных сдвигах как в товарной, так и в географической структуре мирового обмена. При этом практически неизменной за последние 15-20 лет оставалась доля основных групп развитых, развивающихся и бывших социалистических стран. Она составляла 70-76%, 20-24% и 6-8% соответственно [11, с. 177]. Сейчас такое соотношение начинает изменяться за счёт вступления нескольких постсоциалистических стран в Евросоюз, чему послужил причиной их экономический рост, и вызванных этим изменений.

В товарном обмене мировой внешней торговли вырисовывается очевидная тенденция роста доли готовых изделий, на которые приходится более 70% мировой торговли. Оставшаяся доля делится приблизительно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями. Для сравнения можно сказать, что в середине прошедшего столетия на долю сырья приходилось около двух третей, и только одна треть – на готовые изделия.

Услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена. Именно поэтому сейчас в разных исследованиях уделяется особое влияние росту мировой торговли услугами. Изменения в мировом экспорте услуг за последние годы показаны в Таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3.

Мировой экспорт услуг, млрд. долл.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид услуг | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006  (прогноз) |
| Транспорт, в т. ч.  пассажирский  фрахт  другие виды транспорта  Путешествия  Правительственные услуги  Другие виды услуг  Всего | 167,4  36,2  83,6  47,7  190,1  43,4  252,4  653,2 | 209,2  49,6  103,3  56,3  246,9  47,0  349,9  853,0 | 315  67,9  127,6  –  415  50,9  530  1260 | 330  88,3  153,2  –  465  55,1  640  1435 | 340  106,0  168,5  –  465  59,5  655  1460 |

Источник: Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, с.191

Таким образом, общий объём услуг составляет около 25% общего мирового экспорта. Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Кроме того, наблюдается и друга тенденция: растёт экспорт трудовых ресурсов в развитые страны из развивающихся и в особенности – постсоциалистических.

## Особенности структуры мировой торговли на современном этапе

Существенные сдвиги произошли в структуре мировой торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-х годах доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то к началу нового века доля сырьевых товаров, продовольствия и топлива упала до 30%, из которых 25% приходится на топливо и 5% на сырьё. В то же время доля готовых изделий возросла с 50% до 70% [11,с.163]. Количественные характеристики структуры мировой торговли представлены в Таблице 2.3.

Таблица 2.3.

Структура мировой торговли товарами

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Общий объём, млрд. долл. | | Доля, % | | |
| 2004 | 2005 | 1990 | 2004 | 2005 |
| АПК:  Продукты питания  Сырьё  Добывающей промышленности:  Минералы  Топливо  Цветные металлы  Промышленная:  Железо и сталь  Продукция химической промышленности  Другие виды продукции низшей обработки  Машиностроение и транспортное оборудование:  Продукция автомобильной промышленности  Офисное и телекоммуникационное  Иные виды транспортного оборудования  Продукция текстильной промышленности  Одежда  Другие виды потребительских товаров | 567  442  116  790  62  611  120  4630  144  574  449  2566  571  940  1055  157  199  541 | 574  457  110  813  60  636  111  4477  143  598  432  2453  570  828  1061  147  195  565 | 12,2  9,3  2,9  14,4  1,6  10,7  2,1  70,4  3,1  8,7  7,8  35,7  9,4  8,8  17,5  3,1  3,2  8,8 | 9,1  7,1  1,8  13,2  1,2  10,0  2,0  75,0  2,1  9,5  7,2  41,5  9,3  15,3  16,9  2,5  3,3  8,7 | 9,0  7,4  1,7  13,3  0,9  10,5  1,8  74,9  2,1  9,8  7,0  41,2  9,3  13,9  17,6  2,6  3,2  8,9 |

Источник: Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, с.598

Уменьшение доли сырья в международной торговле объясняется тремя основными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности, большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии. В то же время резко возросла торговля минеральным топливом – нефтью, природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса

Если раньше в международном товарообмене преобладали сырьевые товары и конечная продукция, то в современных условиях значение приобретает обмен полуфабрикатами, промежуточными формами изделий, отдельными частями конечного продукта. Возникновение мощного производственного аппарата ТНК за рубежом, налаживание между отдельными международными звеньями технологических цепочек устойчивых кооперационных связей привели к тому, что уже около 1/3 всего импорта и до 3/5 торговли машинами и оборудованием приходится на промежуточную продукцию.

Причиной этого явления можно назвать рост специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снижать удельные издержки производства путём повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на крупномасштабном серийном производстве при широком использовании экспорта, поскольку объемы внутреннего рынка не дают возможности существенного роста производства. По данным исследований, с удвоением серийного производства, издержки на единицу продукции снижаются на 8–10%.

В экспорте промышленно развитых стран растёт доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 20%, Германии и Франции – около 15%. Особенно быстро растёт торговля изделиями микроэлектроники. По этой позиции с недавнего времени начинает лидировать Китай, где ежегодный прирост экспорта такой продукции составил за 2005 год 29,7%. Важную роль в торговле приобретают экспорт и импорт услуг, т. н. «невидимый экспорт». Если в 1970 г. объём мирового экспорта услуг составлял 80 млрд. долл. то в 2004–2005 гг. – порядка 1,5 трлн. долл., т. е. больше 20%стоимости продаваемых товаров. На услуги приходится более 40%экспорта США и 46% – Великобритании [12, с.164].

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (напр., транспорта) быстро развивается экспорт услуг, связанных с применением научно-технических достижений, с внедрением вычислительной техники, консультационных, торгово-посреднических и технических услуг, ноу-хау, услуг в области связи, услуг банков, страховых агентств и т.п.

Анализ направлений торговли позволяет выявить, что опережающими темпами растёт взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится почти 60% мирового экспорта. В свою очередь развивающиеся страны вывозят в индустриальные страны около 70% своих экспортных товаров (из них Китай – 34%). Что же касается участников торговли, то усиливается тенденция вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортёров и импортёров. Внешнеторговые связи концентрируются в рамках монополистических объединений. Уже в 80-е годы связанный с деятельностью ТНК американский экспорт составил 84% всего экспорта США и 60% импорта. Аналогичная картина наблюдается и в других странах.

Характерной чертой последних лет является бартеризация внешнеэкономических сделок – рост встречной торговли. На такие «встречные» сделки приходится от 20% до 30% всей мировой торговли.

Наряду с законной торговой практикой набирают силу, особенно это касается ряда стран Юго-Восточной Азии, криминальные формы торговли, контрабанда, торговля товарами с фальсифицированными торговыми знаками (одеждой, обувью, бытовой электротехникой). Объём такой торговли достигает 60 млрд. долл. в год [11, с.166].

В целом, можно отметить, что за прошедшее время изменился сам характер мирового рынка. На него поступают теперь уже не излишки внутреннего производства, а заранее согласованные поставки конкретному покупателю.

## Основные проблемы международной торговли

Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Он связан с множеством практических и финансовых затруднений для фирм, участвующих в нем. Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, которые возникают в любых типах бизнеса, в международной торговле существуют дополнительные проблемы:

* время и расстояние – кредитный риск и время выполнения контракта;
* изменение курсов иностранных валют – валютный риск;
* различия в законах и правилах;
* правительственные постановления – валютный контроль, а также суверенный риск и страновой риск.

Основным последствием колебания валютных курсов для международной торговли является риск для экспортера или импортера, заключающийся в том, что стоимость иностранной валюты, которую они применяют в своих торговых оборотах, будет отличаться от той, на которую они надеялись и рассчитывали.

Экспозиция к иностранной валюте и валютный риск могут принести дополнительные прибыли, а не только убытки. Предприятия отыскивают способы сведения к минимуму или полного устранения экспозиции к иностранной валюте, чтобы планировать деловые операции и более достоверно прогнозировать прибыль. Импортеры стремятся минимизировать экспозицию к иностранной валюте по тем же причинам. Но, как и в случае с экспортером, импортеры предпочитают точно знать, сколько им придется заплатить в своей валюте. Существуют различные способы устранения экспозиции к иностранной валюте, осуществляющиеся при помощи банков.

В международной торговле экспортер должен выставить счет покупателю в иностранной валюте (например, в валюте страны покупателя), или Покупатель должен оплатить товары в иностранной валюте (например, в валюте страны экспортера). Возможно также, чтобы валюта платежа была валютой третьей страны: например, фирма в Украине может продать товары покупателю в Австралии и попросить оплатить их в долларах США. Поэтому одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для выполнения платежа, а у экспортера может возникнуть проблема обмена полученной иностранной валюты на валюту своей страны.

Стоимость импортных товаров для покупателя или стоимость экспортных товаров для продавца может быть увеличена или уменьшена из-за изменения валютных курсов. Поэтому фирма, осуществляющая платежи или получающая доход в иностранной валюте, имеет потенциальный «валютный риск» из-за неблагоприятных изменений в обменных курсах.

Временной фактор состоит в том, что может пройти очень много времени между подачей заявки иностранному поставщику и получением товара. Когда товар доставляется на большое расстояние, основная часть запаздывания между заявкой и доставкой, как правило, связано с продолжительностью периода перевозки. Задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки соответствующей документацией для перевозки. Время и расстояние создают кредитный риск для экспортеров. Экспортер обычно должен предоставлять кредит на оплату на более длительное время, чем ему потребовалось бы, если бы он продавал товар внутри своей страны. При наличии большого числа иностранных дебиторов возникает необходимость получения дополнительного оборотного капитала для их финансирования.

Недостаточное знание и понимание правил, обычаев и законов страны импортера или экспортера приводит к неопределенности или недоверию между покупателем и продавцом, что может быть преодолено только после длительных и успешных деловых взаимоотношений. Один из путей преодоления затруднений, связанных с различиями в обычаях и характерах, состоит в стандартизации процедур международной торговли.

Суверенный риск возникает, когда суверенное правительство страны:

* получает ссуду от иностранного кредитора;
* становится должником иностранного поставщика;
* выдает гарантию на ссуду от имени третьей стороны в своей стране, но затем либо правительство, либо третья сторона отказывается погасить ссуду и заявляет об иммунитете от судебного преследования. Кредитор или экспортер будет бессилен взыскать долг, поскольку ему будет запрещено проводить свое требование через суд.

Страновой риск возникает, когда покупатель делает все, что в его силах, чтобы погасить свой долг экспортеру, но когда ему требуется получить эту иностранную валюту, власти его станы либо отказываются предоставить ему эту валюту, либо не могут сделать этого.

Правительственные постановления, касающиеся импорта и экспорта, могут быть серьезным препятствием в международной торговле. Существуют такие постановления и ограничения [13, с 89]:

1. постановления по валютному регулированию;
2. лицензирование экспорта;
3. лицензирование импорта;
4. торговое эмбарго;
5. импортные квоты;
6. правительственные постановления, касающиеся законодательных стандартов безопасности, и качества или спецификаций на все товары, продаваемые внутри этой страны, законодательных стандартов по здравоохранению и гигиене, особенно на пищевые продукты; патентов и торговых марок; упаковки товаров и объема информации, приведенной на упаковках;
7. документация, необходимая для таможенного клиринга импортируемых товаров, может быть очень объемной. Задержки при таможенном клиринге могут быть существенным фактором в общей проблеме задержек в международной торговле;
8. пошлины на импорт или другие налоги для оплаты импортных товаров.

Постановления по валютному регулированию (т.е. по системе контроля за притоком и оттоком иностранной валюты в стану и из страны), относятся обычно к экстраординарным мерам, принятым правительством страны для защиты своей валюты, хотя детали этих постановлений могут изменятся.

Таким образом, на данный момент мировая торговля до сих пор встречает на своём пути множество препятствий. Хотя при этом, ввиду всеобщей тенденции к мировой интеграции, создаются всевозможные торговые и экономические объединения государств для облегчения осуществления международной торговли.

#### заключение

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего нынешнего объема международных экономических отношений. Ещё ни одной стране мира не удалось создать экономику, без участия в международной торговле. 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.

Международная торговля является следствием международного разделения труда и международной специализации. Это закрепляет за ней серьёзные перспективы развития. Кроме того, мировая торговля способствует углублению интернационализации производства, международной экономической интеграции и глобализации. Исходя из этого изучение её современного положения и рассмотрение перспектив её развития необходимо для построения внешнеэкономической стратегии как на макро-, так и на микроуровне. Это означает, что не только государства должны иметь свою программу поведения на международном рынке товаров и услуг, но и сами предприятия и организации, работающие на этом рынке должны иметь стратегические концепции функционирования и поведения в меняющихся условиях.

Внешняя торговля, особенно в странах с открытой экономикой, где высока доля продукции, реализуемой на мировых рынках, оказывает огромное влияние на общее состояние экономики. Ухудшение условий экспорта товаров (снижение цен, уменьшение спроса на них) или импорта (его удорожание) может вести к падению национального производства, ухудшению состояния платёжного баланса, снижению курса национальной валюты. Особенно тяжело снижение объёмов внешней торговли отражается на положении стран с однобокой структурой экспорта, порождает нестабильность их экономики.

Динамика развития международной торговли характеризуется стремительным ростом объёмов товарооборота в последнее десятилетие. Это обусловлено как ростом экономического, так и научно-технического потенциала большинства государств. При этом важно отметить тенденцию, согласно которой растёт доля торговли готовой продукцией по отношению к доле торговли сырьём и материалами. В том числе повышаются и объёмы торговли полуфабрикатами. В растущем многообразии форм международной торговли весомое положение начинает занимать внутрикорпоративная торговля ТНК. Это объясняется прежде всего укреплением позиции на международном уровне самих ТНК, а так же естественным благоприятным положением связанных, но находящихся в разных странах подразделений.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства способствуют активизации международной торговли. Объёмы международной торговли, движущей все международные товарные потоки, растут быстрее производства. Они растут и относительно предыдущих, при чём большими темпами. Кроме того, меняется и структура торговли. Сейчас преобладает торговля готовой продукцией над торговлей сырьём и материалами. Географическая структура международной торговли также изменяется: основной товарооборот развивающихся стран направляется на развитые, они же в свою очередь торгуют по большей части между собой, переориентируясь при этом все в большей степени на рынок услуг, развивают сферу международного туризма. Кроме того, развивающиеся и постсоциалистические страны расширяют свой экспорт рабочей силы.

Существенную роль в регулировании внешней торговли играет Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), преобразованное с 1 января 1995 г. во Всемирную торговую организацию, а также различные товарные договоры и межправительственные торговые соглашения, заключаемые на двусторонней основе.

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что в динамике наблюдается стремительный рост объёмов международной торговли, а доля готовой продукции в нём неуклонно растёт. Структура международной торговли, как географическая, так и товарная постоянно меняется, представляя собой в данный момент систему из двух элементов: развитые страны, торгующие в основном между собой, и развивающиеся страны, поставляющие свою продукцию в развитые страны.

#### список использованных источников

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник.– М.: Экономистъ, 2004.– 366с.
2. Аристов Г. Оптовая торговля на Западе // Экономика и жизнь. 1993. №32. С.15
3. Борисов С. На сырье надежды мало // Экономика и жизнь. 1997. №47. С.30
4. Иващенко А.А. Товарная биржа. – М.: Международные отношения, 2001.
5. Киреев А. Международная экономика. Часть первая. – М.: Международные отношения, 2006. – 414с.
6. Киреев А. Международная экономика. Часть вторая. – М.: Международные отношения, 1999. – 416с.
7. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн.- 4-те вид., стер.- К.: Знання-Прес, 2003.- 406с.
8. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. 5-е изд.- СПб.: Питер, 2003.- 832с.: ил. - (Серия «Учебник для вузов»)
9. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 860с.
10. Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. И.П. Фоминского.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2004.- 880с.
11. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина.- 6-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.- 606с.
12. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2005. – 595с.
13. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие/ Под ред. А.П. Голикова и др.- Симферополь: СОНАТ, 2004.- 432с.
14. Осика С., Пятницький В. Світова організація торгівлі – відкриті двері на шляху інтеграції України у світовий економічний простір // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 1999. - №3.-с.84
15. Популярная экономическая энциклопедия – К.: ОАО «Енисей Груп», 2005 г.
16. Пузакова Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004.– 448с.
17. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическо-аналитический справочник. - М.: Экономика, 2004.
18. Хойер. Как делать бизнес в Европе: Вступит. Слово Ю.В. Пискунова. – М.: Прогресс, 1992.
19. Ширкунов С. Как аукнется, так и откликнется // За рубежом – 1997. №41. – с.6.
20. Экономика. Учебник по курсу «Экономическая теория». Под. ред. к.э.н.

доцента А.С. Булатова. – М.: БЕК, 2004.

1. Ярмарки Европы // За рубежом – 1993.№30. – с.10

#### приложение А

Таблица 1.

Количественные характеристики внешней торговли некоторых стран мира (в т. ч. Украины) в 2004 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Объём внешней торговли, млн. $ | Место по объёму внешней торговли | Экспорт, млн. $ | Импорт, млн. $ |
| США | 1447099 | 1 | 776000 | 1223000 |
| Германия | 982981 | 2 | 578000 | 505000 |
| Япония | 760053 | 3 | 450000 | 349000 |
| Франция | 566141 | 4 | 325000 | 320000 |
| Великобритания | 546743 | 5 | 282000 | 324000 |
| Италия | 460115 | 6 | 241100 | 231400 |
| Гонконг | 379300 | 7 | 204000 | 215000 |
| Нидерланды | 378056 | 8 | 210300 | — |
| Канада | 376791 | 9 | 272300 | 238200 |
| Бельгия | 338960 | 10 | 165173 | — |
| Китай | 290141 | 11 | 232000 | 197000 |
| Республика Корея | 280054 | 12 | 172600 | 160500 |
| Сингапур | 256352 | 13 | 137000 | 127000 |
| Испания | 223776 | 14 | 120500 | 153900 |
| Тайвань | 217013 | 15 | 148380 | — |
| Россия | 157427 | 16 | 79910 | — |
| Мексика | 157160 | 17 | 168000 | — |
| Малайзия | 156745 | 18 | 74120 | — |
| Швеция | 151703 | 19 | 95500 | 80000 |
| Украина | 33080 | 43 | 11567 | — |

Источник: Устинов И.Н. Мировая торговля: Стат.-аналит. справ. - М.: Экономика, 2004, с.15

#### приложение Б

Таблица 1.

Переговоры в рамках ГАТТ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Место открытия и проведения | Год | Основное содержание переговоров |
| Женева (Швейцария)  Аннеси (Франция)  Торки (Англия)  Женева  Женева  Женева  Токио (Япония), Женева  Пунта дель Эсте (Уругвай), Женева | 1947  1949  1950  1956  1960–1961 (Диллон-раунд)  1964–1967 (Кеннеди-раунд)  1973–1979 (Токио-раунд)  1986–1994 (Уругвайский раунд) | Снижение таможенных тарифов  То же  То же  То же  То же  Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса  Снижение тарифов, разработка кодекса, расширяющих и усиливающих компенсацию ГАТТ в области нетарифных барьеров  Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании ВТО. Разработка соглашения о торговле услугами (ГАТС) |

Источник: Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, с. 183