ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОУ ВПО ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ПРАВА

Кафедра «Экономическая теория и

управление персоналом»

**Курсовая работа**

**по дисциплине экономическая теория**

**Тема: «Мировая торговля: структура, современные виды»**

Выполнил

студент группы 11-ФК

специальность 080105

шифр 070055 Гришин Е.И.

Проверил Скоблякова И.В.

Орел 2008

**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы мировой торговли
2. Современные тенденции в развитии мировой торговли
3. Россия в мировой торговле

Заключение

Литература

**Введение**

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80 процентов всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик. Я выбрал данную тему для написания курсовой работы, потому что она очень актуальна. Мировая торговля - основная форма международных экономических отношений, поскольку включает торговлю не только товарами, но и самыми разнообразными услугами[14,с.3].Мировая торговля занимает ведущее место в системе международных экономических отношений. И, исходя из того, как развивается мировая торговля, можно судить о состоянии экономике в целом. В двадцать первом веке знание механизмов мировой торговли может помочь стране избежать мировых экономических кризисов и обеспечить высокий экономический рост.

С развитием рыночной экономики необходимость внешнего рынка возрастает. Формирование крупной машинной индустрии в качестве основы массового производства, углубление разделения труда и специализации, увеличение оптимальных размеров предприятий требуют более активного участия национальных хозяйств в мировой торговле по линии как экспорта, так и импорта. Реализация товаров за границей позволяет частично разрешать присущее рыночной экономике противоречия между производством и потреблением. Однако, не будучи полностью разрешенными с помощью экспорта товаров, эти противоречия переносятся в сферу мирохозяйственных связей, что находит выражение в острой конкуренции, характерной для международной торговли. Вместе с тем участие в ней ведет к интенсификации воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах по ряду направлений: усиливается специализация, создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новых техники и технологий. Расширение экспорта влечет за собой повышение занятости, что имеет важные социальные последствия.

Активное участие в мировой торговле создает условия для ускорения прогрессивных структурных сдвигов в национальных хозяйствах. Для многих развивающихся стран (особенно азиатских) рост экспорта стал важной составляющей процесса индустриализации и увеличения темпов экономического роста. Поступления от экспорта - существенный источник накопления капитала на нужды промышленного развития. Расширение экспорта позволяет мобилизовать и более эффективно использовать природные ресурсы и рабочую силу, что, в конечном счете, способствует росту производительности труда и доходов. Вовлечение промышленных предприятий, осуществляющих поставки на внешний рынок, в международную конкуренцию вызывает необходимость постоянного организационно-технического совершенствования их деятельности, повышения технического уровня и качества, выпускаемых в стране товаров, что является фактором роста производительности труда и эффективности экономики. В силу этого наиболее высокие темпы экономического развития характерны для тех стран, где быстро расширяется внешняя торговля, особенно экспорт (Германия в 50 - 60-х годах, Япония в 70 - 80-х, новые индустриальные страны Азии в 90-х). Одновременно с этим увеличение внешнеторгового обмена, возрастание роли экспорта и импорта в национальных экономиках способствуют синхронизации экономического цикла в мировом хозяйстве. Взаимосвязь и взаимозависимость хозяйственных комплексов стран усиливаются настолько, что нарушения в функционировании экономики какого-либо крупного участника мирового рынка неизбежно влекут за собой международные последствия, включая распространение кризисных явлений на другие страны.

Таким образом, мировая торговля является двигателем развития страны в современном обществе и может служить причиной нарушения функционирования экономики во всех странах ее участников. Именно поэтому я выбрал тему свой курсовой работы мировую торговлю ведь только полностью изучив её механизмы можно избежать проблем в функционировании экономики страны и обеспечить её экономический рост.

**1 Теоретические основы мировой торговли**

Многовековая история мировой торговли опирается на вполне осязаемую выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. За этот период объяснения причин и последствий сложились в конкретные теории. Общая теория международной торговли дает представление о том, что лежит в основе этой выгоды от внешней торговли или чем определяются направления внешнеторговых потоков. Основы теории мировой торговли были сформулированы в конце XVIII - начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо.

А. Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) вывел теорию абсолютных преимуществ. В конце XVIII в. преобладала торговля сырьевыми товарами, на базе которой и была создана Смитом его теория. Главный вывод заключается в том, что для государства может быть выгодной не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке[15, c.43]. Благодаря международному разделению труда цитрусовые всегда выгоднее выращивать в тропических странах, а не в Англии. Заслугой Смита явилось то, что он через наличие естественных и приобретенных преимуществ объяснял межстрановые торговые потоки.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации включающий в качестве частного случая модель Смита. Рикардо открыл закон сравнительных преимуществ, согласно которому каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее трудовые издержки сравнительно ниже, хотя абсолютно они могут быть иногда и несколько больше, чем за границей[ 17, c. 25]. Он приводит ставший классическим пример обмена английского сукна на португальское вино, в результате которого получают выгоду обе страны, даже если абсолютные издержки производства сукна и вина в Португалии ниже, чем в Англии. Автор полностью абстрагируется от транспортных расходов и таможенных барьеров и ориентируется на относительно более низкую цену сукна в Англии по сравнению с Португалией, что объясняет его экспорт и относительно более низкую цену вина в Португалии, что также объясняет экспорт последнего. В результате делается вывод, что свободная торговля ведет к специализации в производстве каждой страны, развитию производства сравнительно преимущественных товаров, увеличению выпуска продукции во всем мире, а также к росту потребления в каждой стране.

В конце XIX - начале XX вв. в результате структурных сдвигов в мировой торговле роль естественных природных различий как фактора международного разделения труда существенно снизилась. Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин (в 20-30 гг. XX в.) создали теорию, объясняющую причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности. По мнению авторов, различные страны в разной степени наделены трудом, капиталом, землей, а также разной потребностью в тех или иных товарах. В стране, где, к примеру, трудовых ресурсов много, а капитала недостаточно, труд будет сравнительно дешевым, а капитал — дорогим, и, наоборот, в стране, где трудовых ресурсов мало, а капитал имеется в достаточном количестве, труд будет дорогим, а капитал - дешевым. Согласно теории Хекшера-Олина, товары, требующие для своего производства значительных (максимальных) затрат избыточных факторов производства и небольших (минимальных) затрат дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции[6, c.32].

В середине XX в. (1948 г.) американские экономисты П. Самуэлъсон и В. Столпер усовершенствовали теорию Хекшера – Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Авторы основывают свою концепцию на модели Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривают торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами[18, c.36].

В середине 50-х годов XX в. американский экономист русского происхождения В. Леонтьев развил теорию внешней торговли в работе, известной под названием «парадокс Леонтъева». Используя теорему Хекшера – Олина, он показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Это противоречило существовавшим ранее представлениям об экономике США, которые в силу избытка капитала должны были бы экспортировать преимущественно капиталоемкие товары. Включив в анализ более двух факторов производства, в том числе НТП, различия в видах труда (квалифицированный и неквалифицированный) и их дифференцированную оплату в различных странах, Леонтьев объяснил вышеназванный парадокс и тем самым внес свой вклад в теорию сравнительных преимуществ.

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда поддаются объяснению в рамках классических теорий. Поэтому появляются альтернативные теоретические концепции: теория жизненного цикла, теория эффекта масштаба, теория конкурентных преимуществВо второй половине 60-х годов XX в. распространение получила теория «цикла жизни продукта», разработанная Р. Верноном, а также Ч. Киндельбергом и Л. Уэльсом. Каждый новый продукт проходит цикл, включающий стадии внедрения, расширения, зрелости и старения, на основе которого могут быть объяснены современные торговые связи между странами при обмене готовыми изделиями. В соответствии с циклом, страны специализируются на производстве экспорта одного и того же товара на разных стадиях зрелости..

Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии: внедрение; рост; зрелость; упадок. На 1-й стадии происходит разработка новой продукции; производство нового продукта мелкосерийно; требует высокой квалификации рабочих; концентрируется в стране нововведения, которая является его монополистом. На 2-й стадии - роста - спрос на продукт растёт; его производство расширяется и постепенно распространяется на другие страны; продукт становится стандартизированным; увеличивается конкуренция между производителями; расширяется его экспорт. На 3-й стадии - зрелости - производство продукта становится крупносерийным; страна нововведения уже не обладает конкурентными преимуществами; происходит перемещение его производства в развивающиеся страны, где дешевле рабочая сила. На 4-й стадии - упадка - спрос на продукт в развитых странах сокращается; производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах; страна нововведения становится его импортёром[6, c.34].

В начале 80-х годов П. Крюгман, К. Ланкастер и другие экономисты предложили объяснение характера мировой торговли, основанное на эффекте масштаба. Эффект масштаба заключается в том, что долговременные средние издержки уменьшаются по мере увеличения объёма выпускаемой продукции и цена единицы продукта снижается. Согласно данной теории, многие страны обеспечены факторами производства в одинаковых размерах. Поэтому в этих условиях им выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта масштаба (массового производства). Такая специализация позволяет увеличивать объёмы производства и выпускать продукт по более низкой цене.

В 1991 году американский экономист М. Портер в своей книге «Конкурентные преимущества стран» предложил новый подход к анализу развития мировой торговли. По его мнению, в современных условиях значительная часть мировых товарных потоков определяется не естественными, а приобретёнными преимуществами. В своей книге он показывает, как фирма создаёт и удерживает конкурентное преимущество и какова роль правительства в этом вопросе.

Конкурентные преимущества фирмы заключаются в её способности производить продукт более привлекательный для потребителя по качеству, цене и сервису. Конкурентные преимущества фирмы зависят от правильно выбранной конкурентной стратегии и от соотношения факторов (детерминантов) этих конкурентных преимуществ. Для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны.

М. Портер выделил четыре детерминанты конкурентных преимуществ страны:

1. обеспеченность факторами производства, особенно специализированными;
2. ёмкость внутреннего рынка, позволяющая использовать эффект масштаба нововведения;
3. наличие в стране конкурентоспособных отраслей-поставщиков и родственных отраслей, производящих взаимозаменяемую продукцию;

4)условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Страны имеют наибольший шанс на успех в тех отраслях, где все четыре детерминанты конкурентных преимуществ имеют наиболее благоприятный характер. Важную роль в процессе создания конкурентных преимуществ играет государство. Оно может воздействовать своей политикой на параметры факторов производства, внутреннего спроса, на условия развития отраслей-поставщиков и родственных отраслей, на структуру фирм и характер конкуренции на внутреннем рынке.

Рассматривая структуру мировой торговли в первой половине XX века (до 2-й мировой войны) и в последующие годы, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов - это торговля машинами и оборудованием[1, c.38]. Крупнейшими в мире экспортёрами и импортёрами являются США, Германия, Япония. В экспорте развитых стран преобладает сложная техника. Основная доля мирового товарообмена (60 %) приходится на торговлю между самими развитыми странами. Рынок сбыта развивающихся стран их не интересует, поскольку сложная техника не вписывается в производственный цикл данных стран.

Развивающиеся страны пока остаются поставщиками сырья и продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции. В начале 90-х годов на мировом рынке произошло снижение спроса на сырьё и продовольствие. Одновременно развитые страны увеличили свою долю в мировом экспорте продовольствия. Это привело к уменьшению доли развивающихся стран в мировом экспорте данных товаров. Она сократилась с 40 % в 1960 г. до 28 % в начале 90-х годов. Стремление развивающихся стран диверсифицировать свой экспорт за счёт товаров промышленной группы встречает сопротивление развитых стран.

Однако НИС сумели добиться существенного сдвига в реструктуризации своего экспорта, повышения в нём доли готовых промешенных изделий, в том числе машин и оборудования. Доля промышленного экспорта развивающихся стран в МТ увеличилась с 6 % в 1950 г. до 29,8 % в 2000г.

Цены на сырьё на мировом рынке имеют тенденцию к снижению. Например, реальные цены на не энергетическое сырьё с 50-х до конца 90-х годов снизились на 50 %. Следовательно, ухудшились условия торговли для экспортёров сельскохозяйственного и минерального сырья. Попытки развивающихся стран компенсировать потери увеличением объёмов производства и экспорта сырья приводят к дальнейшему падению цен и сокращению доходов этих стран.

Страны Центральной и Восточной Европы в период существования СЭВ экспортировали в СССР машины и оборудование довольно низкого качества. После переориентации внешнеэкономических связей на Западную Европу стали экспортировать продукты сельского хозяйства, товары народного потребления, сырьё. Лишь Польша и Чехия смогли обеспечить долю машин и оборудования в своём экспорте на уровне 25 %. Торговля с Россией их интересует с точки зрения импорта сырья, энергоносителей. Россия поставляет в эти страны свыше 1/3 своего экспорта природного газа и около 1/4 нефти. Страны Центральной и Восточной Европы поставляют в Россию отдельные виды машин и оборудования, химические товары, включая медикаменты.[6, c.44]

Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углубления международного разделения труда. Именно влияние НТР способствовало появлению новой сферы мировой торговли электронной торговли. Электронная торговля - торговля во всемирной сети Интернет. Интернет - коммерция, названная «новой экономикой», развивается намного динамичнее большинства секторов мирового хозяйства. Во многих странах мира происходит процесс адаптации к «новой экономике», осознание ее роли в системе международных экономических связей. Между тем уже сейчас ясно, что компьютерные и телекоммуникационные сети поставят электронную границу между преуспевающими и бедными странами.

##### Одним из видов мировой торговли является 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 в Германии 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. Используются прямые связи производства с розничной торговлей, минуя специализированные оптовые фирмы. Однако в ряде случаев, при обилии и широком территориальном сосредоточении розничных торговых фирм, покупающих товары данной промышленной компании, при необходимости значительной послепроизводственной обработки прямые связи нецелесообразны [3,c.41].

##### Распространены вертикальные объединения «контрактного типа» - когда промышленный концерн объединяется с торговыми фирмами. В таких «цепных компаниях» создаются центральные закупочные конторы, а самостоятельность мелких фирм ограничивается. Последние стали развивать другие формы интеграции, например, кооперативные ассоциации розничных фирм. Еще одна форма «цепных компаний» - «добровольные цепи» - контрактная форма связи между оптовыми и розничными фирмами при сохранении независимости участников «цепи». В «добровольной цепи» совместная оптовая фирма обслуживает создавшие ее розничные фирмы, в кооперативном объединении оптовые фирмы объединяют усилия с розничными. Вертикальные объединения дают их участникам ряд преимуществ: более благоприятные условия воспроизводства по сравнению с условиями необъединенных фирм, большая стабильность и надежность снабжения торговых фирм товарами, более надежный сбыт. 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 по предметному (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 чем угодно, причем и оптом, и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию: уголь, нефть, лес, зерно и т.д. 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 прессу и каналы связи. Движение цен будет определяться числом продавцов, желающих продать товар при данном уровне цен и покупателей, готовых приобрести данный товар при этом уровне цены. Особенностью современной биржевой торговли при высокой ликвидности (большом числе продавцов и покупателей) 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.

Существует несколько основных видов товарных бирж:

1. Открытые - доступные для всех. На них торгуют реальными товарами, поэтому в сделках непосредственно участвуют продавцы и покупатели. Посредники между ними возможны, но не обязательны. Деятельность таких бирж регламентируется слабо.

2) Открытые биржи смешанного типа, уже с посредниками - брокерами, действующими за счет клиента, и дилерами, действующими за свой счет.

1. Закрытые - торгующие реальным товаром. На них продавцы и покупатели не вправе входить в «биржевое кольцо» и тем самым непосредственно контактировать друг с другом.

В настоящее время биржи реального товара сохранились лишь в некоторых странах и имеют незначительные обороты. Они являются, как правило, одной из форм оптовой торговли товарами местного значения, рынки которых отличаются низкой концентрацией производства, сбыта и потребления, или создаются в развитых странах в попытке защитить национальные интересы при экспорте важнейших для этих стран товаров. В развитых капиталистических 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.

Сочетание в торговых сделках элементов купли продажи и кредита и заинтересованность торговце скорее получить деньги на как можно большую часть стоимости товара, независимо от его фактической реализации, явились важнейшими факторами организации нового типа биржевой торговли - фьючерсной. Срочные (фьючерсные) биржи - это биржи, где торгуют не товаром, а контрактами на поставку товаров в будущем. Это могут быть закрытые срочные биржи, где непосредственно торгуют лишь профессионалы и преобладают сделки страхования цен контрактных товаров от риска их снижения или, наоборот, роста в будущем; открытые срочные биржи, где, кроме профессионалов участвуют продавцы и покупатели контрактов. Фьючерсная биржевая торговля - один из наиболее динамичных секторов капиталистического хозяйства. В современных условиях именно фьючерсная торговля является господствующей формой биржевой торговли. Фьючерсные биржи позволяют не только быстрее реализовывать товар, но и ускорить возврат авансированного капитала в денежной форме в количестве, максимально близком первоначально авансированному капиталу, и получить соответствующую прибыль. Кроме того, фьючерсная биржа обеспечивает экономию резервных средств, которые бизнесмен держит на случай неблагоприятной коньюктуры. Основными признаками фьючерсной торговли являются:

- фиктивный характер сделок, то есть осуществление купли-продажи, при которой обмен товаров почти отсутствует (реальные поставки составляют 1-2% всего товарооборота), так как обязательства сторон по сделке прекращаются путем обратной операции с выплатой разницы в ценах;

- преимущественно косвенная связь с рынком реального товара (через хеджирование, а не через поставку товара);

- заранее строго определенная и унифицированная, лишенная каких-либо индивидуальных особенностей потребительная стоимость товара, определенное количество которого потенциально представляет биржевой контракт, используемый в качестве носителя цены, непосредственно приравниваемого к деньгам и обмениваемого на них в любой момент;

- полная унификация условий в отношении количества разрешенного к поставке товара, места и сроков поставки;

- обезличенность сделок и заменимость контрагентов по ним, так как они заключаются не между конкретным продавцом и конкретным покупателем, а между ними (а чаще их брокерами) и расчетной палатой - специальной организацией при бирже, играющей роль гаранта выполнения обязательств сторон при покупке или продаже ими биржевых контрактов. При этом сама биржа не выступает в качестве одной из сторон в контракте или на стороне одного из партнеров. Во фьючерсных операциях сохранена полная свобода сторон только в отношении цены и ограниченная в выборе срока поставки товара; все же остальные условия строго регламентированы и не зависят от воли участвующих в сделке сторон. В связи с этим фьючерсные биржи иногда называют «рынком цен» (то есть меновых стоимостей), в отличие от рынков товаров (совокупности и единства), например бирж реального товара, где покупатель и продавец могут согласовать между собой любые условия контракта. Именно как рынок цен биржа соответствует требованиям, предъявляемым крупным производством на высшей ступени развития капитализма. Превращение биржи из рынка реального товара в своеобразный институт обслуживающий и удешевляющий торговлю и кредитно-финансовые операции произошло в результате усиления концентрации сбыта, производства и потребления биржевых товаров (но при сохранении конкуренции), возникновения и эволюции форм финансового капитала. В настоящее время фьючерсные биржи служат удовлетворению потребностей как мелких, так и крупнейших компаний.

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 определенные 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. Биржевой курс акций и других ценных бумаг зависит исключительно от соотношения между предложением и спросом. Индекс котировки (курсов) акций - это показатель курсов важнейших акций на биржах. Он обычно включает курсы акций крупнейших предприятий. Индекс котировки акций является своего рода индикатором климата на бирже[12, c. 54].

Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребителю сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая огромных усилий на поиск информации о производителях необходимых ему товаров. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свой товар «лицом», а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ведь ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены согласно тематике, отрасли, назначения и т.п. Поэтому любой желающий, сориентировавшись по темам выставок, может выбрать ту, которая позволит встретиться с интересующими его производителями. Соответственно и производитель встречает на ярмарке аудиторию, интересующуюся именно его товаром. Роль ярмарок в будущем не уменьшится, а, напротив, возрастет. С развитием международного разделения труда, которое еще больше углубится благодаря свободному товарообмену в Европе. Ведущее место в Европе занимают ярмарки в Германии. Среди европейских ярмарок одной из старейших является Лейпцигская. Она стала одним из крупнейших торговых центров. В послевоенное время она часто была единственной возможностью для развития торговых связей между Востоком и Западом. В настоящее время Лейпциг становится одним из самых динамичных торговых центров Европы, в который производятся особенно большие капитальные вложения и которому предъявляются новые требования. Главное из них: вместо крупных универсальных выставок проводить целенаправленное и хорошо обозримые небольшие выставки, ориентирующиеся на потребности рынка. Мюнхенская ярмарка делает особый акцент на более полном той или иной отрасли промышленности в глобальном масштабе. Мюнхен приобретает функцию моста между Востоком и Западом. Ежегодно на ярмарке проводится около 20 международных мероприятий с 24 тысячами участников из 88 стран и 2 миллионов посетителей из более чем130 стран. Мюнхенская ярмарка держит мировой рекорд по частоте «смены декорации» на своей не столь большой территории[10, c. 234-238].

Годовой оборот мировой торговли составляет почти 20 млрд. долларов, а ежедневный оборот валютных бирж - примерно 500 млрд. долларов. Это означает что 90% всех валютных сделок прямо не связаны с торговыми операциями, а осуществляются международными банками. Все это происходит в течение суток. Под торговлей иностранной валютой понимают сделки купли-продажи одной валюты на другую или на национальную валюту по курсу, заранее установленному партнерами. Важнейшим валютным курсом является курс доллара к немецкой марке. Банки, готовые заключить валютные сделки, называют курсы, по которым они рассчитывают покупать или продавать[7, c.11].

Кроме банков и крупных предприятий в операциях на рынке принимают участие также маклеры. Маклеры являются всего лишь посредниками и требуют за свои услуги комиссию (куртаж). Их фирмы - важное место для обмена всякого рода информацией. Валютный рынок представляет собой сумму телефонных и телетайпных контактов между участниками торговли иностранной валютой.

Банки-участники данной системы в тех случаях, когда другой участник набирает их код, не обязаны заключать сделку по той информации, которая отображается на экране. Но если другие банки видят, что другой участник не готов с ними торговать, то рано или поздно прерывают с ним связь.

**2 Современные тенденции развития мировой торговли**

Основной формой мировых хозяйственных связей остается мировая торговля, для которой за последние десятилетия были характерны следующие тенденции:

1. темпы роста мировой торговли постоянно опережают темпы роста мирового производства;
2. происходит изменение удельного веса отдельных стран в общем объёме товарооборота в направлении снижения доли США и увеличения доли стран ЕС и Японии;
3. наблюдается снижение в мировом товарообороте удельного веса сырья, топлива и продовольствия при повышении удельного веса готовых изделий;
4. быстрыми темпами развивается торговля услугами.[6, c.45]

динамика роста мировой торговли по сравнению с динамикой роста мировой экономики характеризовалась следующими данными:

1954— 1963 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 7,1 %, рост мировой экономики — 5,2%;

1964—1973 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 8,7%, рост мировой экономики — 5,7%;

1974— 1990 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 4,5%, рост мировой экономики — 3,2%;

1991 — 1996 гг. — среднегодовой темп прироста международной торговли составил 5,6%, рост мировой экономики — 1,5% [ 4, c. 19].

В 90-е гг. после довольно умеренного роста и стагнации (в 1993 г.) объем мировой торговли товарами с 1994 г. начал расти достаточно высокими темпами. Темп прироста мировой торговли товарами в 1995 г. составил почти 9%.

В 1998 г. в результате азиатского финансового кризиса, который распространился на многие другие страны мира, объем мировой торговли товарами сократился на 3%, а в 1999 г. опять возрос на 7%.

В 2000 г. прирост мировой торговли в стоимостном выражении составил 12,5%, что является самым высоким показателем с начала 70-х гг.

Еще более высокими темпами в 90-е гг. развивался экспорт товаров, который по динамике также превышал рост мировой экономики.

Динамизм международной торговли и повышение ее значения в мировой экономике обусловлены объективным процессом глобализации и ростом взаимозависимости большинства стран мира.

Дополнительный стимул мировая торговля получила благодаря деятельности Всемирной торговой организации по либерализации экспортно-импортных операций и, в частности, по снижению и ликвидации тарифных и нетарифных барьеров.

По оценкам экспертов ВТО, за период с конца 40-х до конца 90-х гг. тарифы на ввоз промышленных товаров в развитые страны снизились в среднем на 90%.

Увеличению международного товарообмена способствовала значительная либерализация внешнеторговой политики развивающихся стран и, как следствие, расширение масштабов торговли между ними. Однако следует подчеркнуть, что от либерализации мировой торговли выиграли, прежде всего, промышленно развитые страны. Либерализация торговли оказала негативное воздействие на состояние окружающей среды в развивающихся и, особенно в наименее развитых странах

Кроме того, существенным фактором роста международной торговли стало сохранение благоприятной конъюнктуры на рынках промышленной продукции во многих развивающихся странах и, особенно в новых индустриальных странах.

Стимулом быстрого развития мировой торговли послужила революция в области информационных технологий и средств телекоммуникаций. Стоимость экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования с начала 90-х гг. практически удвоилась и достигла в конце 90-х гг. почти 15% общей стоимости мировой торговли.

Настоящей революцией в мировой торговле можно назвать стремительное распространение электронной коммерции через систему Интернет. К началу третьего тысячелетия Интернет стал одной из ведущей отраслей мировой экономики с годовым оборотом свыше 500 млрд. долл. и числом занятых более 3 млн. человек.

Важным фактором увеличения мировой торговли является существенный рост реэкспорта промышленных товаров, изготовленных в новых индустриальных странах и развивающихся государствах с использованием компонентов и материалов, импортируемых в соответствии с системами торговых преференций. В стоимостном выражении объем мировой торговли товарами за период с 1985 по 2000 г. возрос почти в 3 раза и достиг 11,8 трлн. долл., в том числе мировой экспорт товаров составил 5,8 трлн. долл., а мировой импорт — 6 трлн. долл. Что касается развития мировой торговли за последние три года, то темпы роста мировой торговли замедляются. Темпы роста мировой торговли в 2007 году составили 6%.По мнению , экономистов, главными причинами падения активности стало увеличение инвестиционных рисков на рынках финансов и недвижимости, а также рост глобального торгового дисбаланса. По данным ВТО, 2006 год оказался достаточно успешным для мировой торговли, темпы роста которой составили 8% (второй по величине показатель с 2000 года)[19]. Основная причина — рост мирового ВВП на 3,7% за счет сохранения стремительного развития Китая и Индии, а также более быстрого, чем ожидалось, укрепления экономик Европы и Японии.

Вместе с тем успешный экономический рост в 2006 создал перегрева в ряде отраслей. В 2007 году прирост мирового ВВП снизится на 2%. На объеме мировой торговли сказались экономические трудности в Соединенных Штатах. По мнению генерального директора ВТО Паскаля Лами, важным стимулом для мирового экономического роста и борьбы с бедностью могло бы стать завершение Дохийского раунда переговоров о либерализации мировой торговли. «Соглашение также установило бы более актуальные торговые правила, помогло бы создать устойчивую базу для динамично развивающегося глобального рынка»[4, c. 15].

**Рост ВВП и объемов торговли по регионам, 2005 – 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Рост ВВП, % | | Рост экспорта, % | | Рост импорта, % | |
|  | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| США | 3,2 | 3,4 | 8,0 | 10,5 | 6,0 | 5,5 |
| 25 стран Евросоюза | 1,6 | 2,8 | 4,0 | 7,5 | 3,5 | 6,5 |
| Страны СНГ | 6,7 | 7,5 | 3,5 | 3,0 | 18,0 | 20,0 |
| Китай | 9,9 | 10,7 | 25,0 | 22,0 | 11,5 | 16,5 |
| Япония | 1,9 | 2,2 | 5,0 | 10,0 | 2,0 | 2,0 |
| Индия | 8,5 | 8,3 | 20,5 | 11,5 | 20,5 | 12,0 |
| В мире | 3,2 | 3,7 | 6,5 | 8,0 | н/д | н/д |

Источник: http://www.WTO.ru

**3 Россия в мировой торговле**

Россия всегда занимала ведущие роли в мировой торговле, но основной доход стране приносила торговля сырьем. Так в товарной структуре российского экспорта 90-х годов сохраняется сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей. Доля сырьевых отраслей в экспорте страны составляет около 90%. Между тем окупаемость вложенного рубля в эти отрасли достигает 10-12 лет, тогда как в машиностроении 3-5, в электронике 2-3, сфере обращения 1-1,5 года.

Некоторые российские и многие зарубежные экономисты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориентации страны. Если подобная экспортная специализация, считают они, выгодна, значит, ее следует поддерживать, одновременно добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов, тем более что другой альтернативы нет. Между тем избранная стратегия накопления валютных ресурсов для нужд рыночных реформ (в том числе для выплаты внешнего долга) за счет массированного экспорта сырья и энергоресурсов чревата превращением страны в ресурсно-сырьевой придаток глобального мирового рынка. И чтобы не попасть в эту ловушку, необходимо учитывать многие факторы[ 16, 310].

Мировой опыт свидетельствует, что среди развитых стран немало экспортеров сырья. Так, например, у Норвегии доля чистого экспорта сырья в ВВП даже выше чем у России — 19,5% против 14,5%, а у Новой Зеландии — 14%, У таких стран, как Австралия, Канада, Нидерланды этот показатель значительно меньше — от 7,5% до 6,5%.[5, c.291]

Экспорт сырья способствует уменьшению объемов выпуска промышленной продукции.

Эта закономерность прослеживается во всех странах мира: чем больше объемы чистого экспорта сырья, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП). В России эта доля пока достаточно высока — 21%, у Великобритании — 22%, Японии — 27%, ФРГ — 29%. В Норвегии и Австралии доля продукции обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 15%, Канаде и Нидерландах — 18%, что ниже, чем у России[2,c.198]. Принимая во внимание вышеприведенные показатели, можно предположить, что Россия с ее богатейшим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, не менее значимым, чем сырьевые богатства, должна идти путем сбалансированного рост вывоза сырья с увеличением экспорта высоких технологий и научных разработок. В свою очередь, экспорт машин и оборудования в последние годы сокращался. Его объемы держатся в основном на поставках спецтехники.

Но еще четыре года назад правительство предприняло меры по исправлению этой ситуации. Федеральная программа поддержки, экспорта, разработанная Министерством внешнеэкономических связей РФ, ориентирована главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагала рост доли готовой продукции в российском экспорте до 70% в 2005 году. Для обеспечения устойчивого роста доли готовой продукции в российском экспорте необходима поддержка в размере не менее 0,3 - 0,35% от национального дохода, что соответствует 0,7 - 1 млрд. долларов [ 2. c.215].

Отдельно надо отметить отношения России и ВТО. В 1993 году Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ). В соответствии с действующими процедурами была создана Рабочая группа по присоединению России к ГАТТ, преобразованная после учреждения в 1995 г. Всемирной торговой организации (ВТО) в Рабочую группу по присоединению Российской Федерации к ВТО (РГ). Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

* Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
* Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
* Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
* Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО,в частности, в банковской сфере;
* Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
* Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
* Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли. [8, c.120]

Задача ведущихся переговоров о присоединении – добиться наилучших условий присоединения России к ВТО, то есть наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и уступок в виде снижения тарифов и открытия внутренних рынков.

Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1995 году. На первом этапе он был сконцентрирован на рассмотрении на многостороннем уровне в рамках РГ торгово-политического режима России на предмет его соответствия нормам ВТО. После представления в 1998 году Россией первоначальных предложений по доступу на рынок товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне. В 1999 году членам ВТО была передана первая редакция Перечня специфических обязательств по доступу на рынок услуг и проект Списка изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ) [9,c.49]. Начиная с 2000 года, переговоры стали носить полномасштабный характер, то есть охватывать все аспекты процесса присоединения России к ВТО. К настоящему моменту переговоры по условиям доступа иностранных товаров на российский рынок в основном завершены со всеми членами Рабочей группы по присоединению России к ВТО: ЕС, США, Китай, Корея, Новая Зеландия, Венесуэла, Мексика, Норвегия, Аргентина, Бразилия, Япония, Индия, Канада и др. Из них с 10 членами ВТО имеется понимание, что они поддержат присоединение России к ВТО без проведения двусторонних переговоров (Армения, Гонконг, Кувейт, Марокко, ЮАР и др.). В рамках уже достигнутых российской делегацией двусторонних договоренностей начальный уровень «связывания» таможенных пошлин ни для одной ставки таможенной пошлины не ниже действующих в настоящее время, и в первый год после присоединения России к ВТО ни одна из ставок таможенных пошлин не будет снижена по сравнению с сегодняшним днем. Уровень таможенной защиты сельского хозяйства не уменьшается ни по одному из базовых сельскохозяйственных товаров, а по ряду из них Россия имеет право даже увеличивать ставки таможенных пошлин на переходный период. По 2009 год включительно зафиксировано право Российской Федерации использовать тарифные квоты на три вида мяса (говядину, свинину, мясо птицы) в удовлетворяющих российскую сторону объемах (сегодняшний уровень плюс 2-2,5 % годового роста) и при достаточном уровне тарифной защиты. Помимо обсуждения тарифных аспектов, эти переговоры охватывают вопросы допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора (AMS) в рамках так называемой «желтой» корзины (субсидии, подлежащие сокращению), а также уровня экспортных субсидий на сельхозтовары и продовольствие. Рассмотрение этих вопросов, как правило, проходит в ходе многосторонних консультаций с участием членов «квадро» (США, ЕС, Япония, Канада), стран Кернской группы (ведущие либерально настроенные экспортеры сельхозпродукции) и других заинтересованных государств. Данные переговоры носят крайне сложный характер. В октябре 2003 г. на встрече в Женеве российская делегация представила пакет документов, включающий новые предложения по AMS, составившие основу позиции Российской Федерации на данных переговорах: репрезентативный период – 1993-1995 гг. с объемом поддержки в 9 млрд. долларов[11, c.183]]. В июне 2005 г. российская сторона в ответ на многочисленные запросы стран-членов РГ предоставила данные по объемам внутренней поддержки в 2001-2003 гг. в требуемом ВТО формате. При этом позиция России по разрешенным объемам господдержки осталась неизменной: Последний раунд консультаций по сельскому хозяйству состоялся 27 июля 2007 г. в Женеве. Для обсуждения были представлены обновленные таблицы по размерам субсидий за 2001-2003 гг., ответы на вопросы стран-членов ВТО по итогам предыдущих консультаций 1 марта 2007 г., консолидированные материалы по «желтой» и «зеленой» корзинам. Дискуссия в целом была сосредоточена на технических вопросах. Наиболее сложно переговоры продвигались по таким чувствительным секторам сферы услуг как финансовые и «энергетические» услуги, доступ на российский рынок которых представляет особый коммерческий интерес для ведущих стран-членов ВТО. Кроме того, некоторые страны были весьма заинтересованы в улучшении условий доступа на российский рынок поставщиков услуг, являющихся физическими лицами (Индия, Канада, Швейцария).

По итогам завершившихся переговоров Россия согласилась принять обязательства примерно по 116 секторам услуг из 155 секторов, предусмотренных классификацией ВТО. В некоторых случаях позиция России предусматривает более жесткие условия работы иностранных поставщиков услуг на российском рынке по сравнению с условиями, предусмотренными действующим законодательством (например, услуги, связанные с энергетикой, часть транспортных услуг, часть медицинских услуг и пр.). Такая позиция позволит, при необходимости, использовать дополнительные инструменты защиты национальных поставщиков услуг от иностранной конкуренции в будущем. В июле и октябре 2006 г. были проведены серии интенсивных консультаций с американской делегацией, по итогам которых 19 ноября 2006г. в рамках форума АТЭС, с США были подписаны протоколы о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынки товаров и услуг. В настоящее время продолжаются интенсивные переговоры в двустороннем и многостороннем формате по системным вопросам. В том числе, обсуждаются проблемы интеллектуальной собственности, технического регулирования, применения санитарных и фитосанитарных мер и др. Вопросы присоединения России к ВТО постоянно находятся в поле зрения федеральных органов исполнительной и законодательной власти Российской Федерации.  
В августе 1997 г. была образована Комиссия Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО, которая в июле 2004 года была преобразована в **Правительственную комиссию по** **вопросам Всемирной торговой организации и взаимодействию с Организацией экономического развития и сотрудничества**[13,c. 124].. В состав этого органа входят представители ключевых министерств и ведомств. Основная функция Комиссии – координация процесса присоединения и выработка переговорной позиции российской стороны. Обсуждение условий присоединения с основными торговыми партнерами продолжается практически в непрерывном режиме. Следует подчеркнуть, что Россия не может присоединиться к ВТО на любых условиях. Потенциальные обязательства по всем параметрам (тарифы, обязательства в области сельского хозяйства, доступ на рынок услуг, системные вопросы) будут приниматься на основе реального состояния российской экономики и перспектив ее развития с тем, чтобы обеспечить необходимую защиту национальных производителей при сохранении адекватной конкурентной среды.

**Заключение**

Международная торговля имеет важнейшее значение для экономического роста и развития стран в динамично развивающейся мировой экономике. Развитие и усложнение мировой торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. В современных условиях различия в международной специализации можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда. Рассмотрев мировую торговлю в плане тенденций ее развития, можно сделать вывод, что с одной стороны наблюдается явное усиление международной интеграции, постепенное стирание границ и создание различных межгосударственных торговых блоков, с другой стороны - углубление международного разделения труда, деление стран на промышленно развитые и отсталые. Следует обратить внимание на возрастающую роль современных средств связи в процессе обмена информации и заключении самих сделок. Тенденции к обезличиванию и стандартизации товаров позволяют ускорять процесс заключения сделок и оборот капиталов. В заключение хочется сказать о мировой торговле в нашей стране. Имея почти 150-миллионное население, обладая значительными энергетическими ресурсами, достаточно высококвалифицированными трудовыми ресурсами при пониженной стоимости рабочей силы, Россия представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна. Россия испытывает проблемы, как в области экспорта, так и импорта. Но, несмотря на возникающие трудности, товарооборот России с другими странами растет, что говорит о развитии и укреплении торгово-экономических связей. К сожалению, роль России в мировой торговле не так велика, как хотелось, но для самой России значение внешнеэкономической сферы очень существенно. Сфера внешней торговли дает огромные возможности для становления и развития экономики, формирования бюджета страны и поддержания благосостояния народа.

**Литература**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2000. 320c.
2. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. – М.: Владос, 2006..246c.

Аристов Г. Оптовая торговля на Западе // Экономика и жизнь. – 2006, № 32. 32-41с.

1. Баранова Е.П. Современная мировая торговля // Российский экономический журнал. – 2006, № 6. 14-19 с.
2. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля РФ. – М.: Юристъ, 2001.259c.
3. Васильева, Т.Н. Мировая экономика: конспект лекций / Т.Н. Васильева, Л.В. Васильев. - Орел: ОрелГТУ, 2005. - 135 с.
4. Винокуров Е.И. Мировая торговля и международные инвестиции // Мировая торговля и международные отношения. – 2000, № 10 5-19c.
5. **Гагаринов В.И.** Россия в международной торговле: учебное пособие.- **АСА.** **2006.178 с.**
6. Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции //Мировая экономика и международные отношения. – 2000, № 8. 49-55с.
7. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/Под. ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой. - 3-е изд.- М.: Флинта Московский психолого-социальный институт 2001 — 480с.
8. Минкова К.В. Международная многосторонняя торговля: От античности до ВТО: Монография. Изд-во СПбГУ - Санкт-Петербург. 2006. 230 с
9. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. – М., 2000.c.87
10. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб и допю-М, 2005. - 272
11. Фомичев В.И. Международная торговля. – М.: Инфра-М, 2001. 446с
12. Международные экономические отношения: Учебник / Под редакцией И.П. Фаминского,-М.:Юрисъ 2001.- 847 с
13. Улин Б.И. Межрегиональная и международная торговля. Монография.- ДЕЛО.,2004 .416 с.
14. Холопов А.В. Теория мировой торговли – М.: «Российская политическая энциклопедия», 2000. 80 с.
15. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001.c.367.
16. http//.www.WTO.ru