**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФГОУ ВПО «ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ К.Д. ГЛИНКИ»**

Кафедра экономической теории и мировой экономики

**Контрольная работа по мировой экономике**

на тему:

«Международная торговля услугами. «Электронная торговля»»

Выполнил: студент экономического

факультета заочного отделения,

2-ое высшее.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

***Азаров С.В.***

***Шифр по зачетке: 10030***

Проверил: д.э.н., проф. Н.В.

Воронеж 2010

**Содержание (План)**

**Введение 3**

**1.Теоретические основы исследования**

**международной торговли**

**1.1. Теории международной торговли 4**

**1.2. История становления международной торговли 8**

**1.3. Основные показатели мировой торговли 11**

**2. Электронная торговля**

**2.1. Историческая справка 13**

**2.2. Осуществление электронной торговли 15**

**2.3. Интеллектуальные карточки и электронные**

**наличные деньги. 17**

**Заключение 19**

**Список использованной литературы 20**

**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.

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.

**1.Теоретические основы исследования Международной торговли**

**1.1. 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.

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]

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.

**1.2. 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.

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, в 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.

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%.

**1.3. 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.

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.

**2. Электронная торговля**

**2.1. Историческая справка**

Электронная торговля – финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет и частных сетей связи, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств. Операция в электронной торговле может представлять собой простое подтверждение желания и возможности покупки по кредитной карточке и следующего за этим перевода необходимой суммы с одного счета на другой. Но она может оказаться и очень сложной, когда, например, для выполнения операции передача информации должна выполняться через многие сети.

Первые примеры электронной торговли корнями уходят в банковские операции и процесс, получивший название «телеграфные переводы». В этом процессе покупатель уполномочивал банк сделать телеграфный перевод на счет в другом банке. Такой процесс включал в себя перемещение денежных средств через страну или на другой край света и обычно использовался крупными предприятиями и другими самостоятельными коммерческими организациями. На смену телеграфным переводам пришли электронные средства передачи финансовой информации – процесс, в ходе которого один банк посылал телекс другому, поручая ему перевести денежные средства. При этом банки уведомляли друг друга о переводе телеграммами, телексами или по электронной почте.

Первоначально электронной торговлей пользовались, главным образом, государственные органы, крупные финансовые организации и предприятия. Затем движущей силой формирования области электронной торговли стали компании-эмиттенты кредитных карточек. Такие фирмы, как «Виза Интернэшнл», использовали частные и коммерческие сети связи для санкционирования и обеспечения чистоты финансовых операций с кредитными карточками. С середины 1980-х годов коммерческие оперативные информационные службы, такие, как «Компьюсерв» и «Сорс», разрешили своим пользователям оперативно (в диалоговом режиме) приобретать товары или услуги, а затем вводить стоимость сделанных покупок в свои месячные отчеты, которые часто оплачивались посредством кредитных карточек.

Быстро растущий интерес потребителей к сети Интернет, широкое использование программ просмотра (браузеров), в которых предусматривается зашифрованная передача информации о кредитных карточках, и значительное распространение мультимедийных компьютеров – это лишь некоторые из факторов, стимулировавших развитие электронной торговли в 1990-е годы. При электронной торговле персональный компьютер (ПК), подключенный к сети Интернет, или коммерческая оперативная служба используются для взаимодействия с какой-либо финансовой организацией или для покупок товаров и услуг. Сумма продаж товаров и услуг по сети WWW в 1995 составила 436 млн. долл., а в 1998 – около 46 млрд. долл.

**2.2. Осуществление электронной торговли**

Как осуществляется электронная торговля? Электронная покупка может быть столь же простым делом, как посещение пользователем ПК коммерческого узла сети WWW и использование кредитной карточки для заказа товаров, которые затем поставщик отправит заказчику. Но она может оказаться и более сложным делом, в которое будут вовлечены не только поставщик товаров и услуг, но также многочисленные агентства, занимающиеся обработкой, выполнением и контролем финансовой операции.

В типичном случае пользователь входит в Интернет и соединяется с коммерческим узлом WWW, определяет, что ему надо купить, и заказывает желаемое. Затем пользователь предоставляет поставщику информацию со своей кредитной карточки. После этого поставщик передает информацию, связанную с данной операцией, в финансовый расчетный центр, такой, как у компаний «Виза», «Мастеркард» или «Америкен Экспресс», либо банку, где деньги переводятся с одного счета на другой и регистрируется дебетовая операция. Наконец, данная финансовая операция заносится на кредитный счет пользователя и баланс банка.

Первоначально операции покупки выполнялись строго последовательно и только по одному предмету за один раз. Однако позднее работающие оперативно провайдеры (поставщики услуг) и службы, выполняющие услуги на базе CD-ROM, освоили более эффективный процесс, названный «покупкой в тележку для отбора товаров» и отражающий электронными средствами процесс отбора товаров или услуг в магазине. Заложенная в этот процесс программа подсчитывает текущий итог по отобранным товарам или услугам в соответствии с ценами. Такая модель дает пользователю возможность добавлять или убавлять покупки, складываемые в «тележку», как это делают покупатели в обычном магазине самообслуживания. Как только пользователь закончил отбор покупок, программа подсчитывает итоговую стоимость покупок, а финансовая операция регистрируется и передается в соответствующую финансовую организацию. Описанная здесь модель с тележкой для покупок используется в нескольких оперативных службах, выполняющих продажи и поставки бакалейных и других продовольственных товаров.

**2.3. Интеллектуальные карточки и электронные наличные деньги.**

В конце 20 в. велись разработки более надежных линий связи между пользователями ПК, банками и предприятиями бизнеса. В начале 21 в. широко применяются прямые списания расходов с банковских счетов покупателей и прямые начисления денег на банковские счета продавцов. Эти разработки стали возможными благодаря появлению нескольких новых технологий. Первая из них – дебетовая карточка.

В одном из вариантов дебетовая карточка кодируется информацией от банка или другой финансовой организации и содержит данные о сумме денег ее владельца. Цена приобретенного товара вычитается из суммы, кодируемой на карточке каждый раз, когда она используется для покупки. Сумма денег, потраченная при проведении данной финансовой операции, отражается на счете получателя. Пользователь карточки может пополнить сумму денег на ней с помощью банка или другой финансовой организации, где может быть получен перевод. Дебетовая карточка другого типа «привязана» к текущему счету ее пользователя. Когда производится покупка, сумма истраченных денег автоматически снимается с текущего счета пользователя.

Еще один вариант дебетовых карточек – это «интеллектуальные» карты, содержащие миниатюрные электронные схемы. На такой карте содержатся не только финансовые данные, но также данные для верификации и дополнительная информация. ПК следующего поколения, возможно, будут оснащены устройствами считывания информации с интеллектуальных карт, что позволит владельцам таких карт переводить на них более значительные суммы и, кроме того, записывать и отслеживать детали финансовых операций.

Конечным средством финансового обмена для электронной торговли может стать электронная наличность. Операции с электронной наличностью требуют специального программного обеспечения. Такое программное обеспечение дает пользователю возможность переводить деньги из своего банка на электронный счет наличности, находящийся на его ПК, а затем покупать товары или услуги у оперативно работающих на сети поставщиков, оплачивая сделанные покупки с этого электронного счета.

**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. 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. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник.- М.: Экономист, 2006.-672с.

3. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2004. - 860с.

4. 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.

5. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 595с.

6.Мировая экономика и международный бизнес: учебник/кол.авт.: под общ. Ред. проф. В.В. Полякова, проф. Р.к. Щенина. 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2006.-656.

7. Мировая экономика: учебник/ Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2003.-2007.