

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ, ЭКОНОМИКИ И СОЦИОЛОГИИ ТРУДА
КАФЕДРА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ

Курсовая работа

По дисциплине: Международные экономические отношения

На тему: Формы и методы международной торговли.

Москва 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Сущность внешней торговли
 - 1.1 Концепции внешней торговли
 - 1.2 Классическая теория международной торговли
 - 1.3 Теория сравнительных преимуществ
 - 1.4 Теория Хекшера-Олина
 - 1.5 Парадокс Леонтьева
2. Сущность и виды международной торговой политики
3. Формы международной торговли
4. Методы международной торговли
5. Современная мировая торговля
 - 5.1 Структура мировой торговли
6. Внешняя торговля стран с переходной экономикой

Заключение

Список литературы

ВВЕДЕНИЕ

Необходимость возникновения и развития системы отношений по международному обмену товаров и услуг обусловлена множеством причин. Одной из них является то, что практически ни одна страна не располагает количеством и набором ресурсов, необходимых для полного удовлетворения всей системы потребностей. Каждая страна обладает ограниченным количеством труда и капитала, позволяющим ей производить различные товары, входящие в состав ВВП. Если для производства отдельных товаров в стране имеются наилучшие условия и связанные с этим издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство данного товара и продавая его другим странам, покупать товары, которые невозможно произвести внутри страны или производство их обходится слишком дорого. Поэтому всегда причинами существования внешнеторговых отношений, а, следовательно, и современного мирового рынка остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

Для того, чтобы страна могла торговать на мировом рынке, ей необходимо иметь экспортные ресурсы, т.е. запасы конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные средства или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру: транспортные средства, складские помещения, средства связи и пр. Расчеты по внешнеторговым

операциям производятся банками, а страховой бизнес страны осуществляет страхование перевозок и грузов. Конечно, при необходимости можно воспользоваться услугами инфраструктуры других стран, но, как правило, это очень дорогие услуги, и каждая страна, задействованная на мировом рынке, стремится создать собственную инфраструктуру.

Два встречных потока товаров и услуг образуют экспорт и импорт каждой страны. Экспорт - это продажа и вывоз товара за границу, импорт - покупка и ввоз товаров из-за рубежа. Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует торговое сальдо, а сумма этих оценок - внешнеторговый оборот.

На мировом рынке, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение и поддерживается стремление к рыночному равновесию.

Вышеизложенное определяет актуальность данной работы. Цель работы - проанализировать международную торговлю как экономическую категорию. На основании цели поставлены следующие задачи:

- изучить основные теории международной торговли;
- выявить основные виды международной торговой политики;
- проанализировать современную международную торговлю развитых стран и стран с переходной экономикой.

1. СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

1.1 КОНЦЕПЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Выделим следующие основные концепции внешней торговли:

Меркантилизм.

Меркантилисты, представляющие интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XV-XVIII вв.), высоко оценивали роль внешней торговли в деле достижения богатства нации. Однако деньги считались единственным богатством, а обмен товаров на деньги представлялся единственным способом увеличения богатства. В то же время импорт товаров, т.е. отдача денег, согласно воззрениям меркантилистов, был равносителен уменьшению богатства. В итоге рекомендации меркантилистов сводились к тому, чтобы стимулировать экспорт и путем государственного вмешательства ограничивать импорт.

Наиболее известными представителями меркантилизма были английские экономисты У. Стаффорд (1554-1612), Т. Мен (1571-1641), французский экономист А. де Монкретьен (1575-1621), впервые употребивший термин "политическая экономия". Сторонником меркантилизма был русский экономист И.Т. Посошков (1652-1726), отстаивавший идеи развития отечественного производства, в частности путем развития торговли и увеличения товарооборота с другими странами, выступал за организацию в России цехов ("Книга о скудости и богатстве", 1724).

Вводившиеся ограничения импорта осложняли международную торговлю, противоречили логике развития капиталистического производства. Откровенно протекционистской доктрине меркантилизма были противопоставлены идеи свободной торговли (фритредерства), сторонники которой по-новому оценивали роль внешней торговли в международных экономических отношениях, ее причины и

внешнеторговую политику государств.

Выбор политики свободной торговли или протекционизма во внешней торговле в их бескомпромиссном варианте был характерен для прошлых столетий. В наше время эти два подхода взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли.

1.2 КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Впервые политика фритредерства была определена А. Смитом при обосновании им теории международной торговли, доказывающей необходимость либерализации условий ввоза заграничных товаров путем ослабления таможенных ограничений. А. Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что "обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество". Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли.

Д. Рикардо дополнил и развил идеи А. Смита. Он показал, почему нации торгуют, в каких пределах наиболее выгоден обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны, считает Д. Рикардо, специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость, и для которого относительная выгода является наибольшей.

1.3 ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Рассуждения Рикардо нашли свое выражение в принципе или теории сравнительных преимуществ (сравнительных издержек производства). Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Дж.С. Милль в своих "Принципах политической экономии" (1848 г) показал, по какой цене осуществляется международный товарный обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупный экспорт каждой страны позволяет покрывать ее совокупный импорт. Формулирование Закона интернациональной стоимости, или "теории интернациональной стоимости", - важная заслуга Дж.С. Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Новое слово в развитии теории классиков буржуазной политэкономии было сказано Г. Хаберлером, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные преимущества в международном обмене, заложили шведские ученые-экономисты Э. Хекшер и Б. Олин.

Теория сравнительных преимуществ объясняет международную торговлю межстрановыми различиями в относительных издержках производства. Однако она не отвечает на основной вопрос: почему возникают эти межстрановые различия? По

мнению шведских экономистов, межстрановые различия в относительных издержках объясняются главным образом тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в разных соотношениях; во-вторых, национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах или ценами.

1.4 ТЕОРИЯ ХЕКШЕРА-ОЛИНА

Согласно теории Хекшера-Олина страны будут стремиться экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке. И, соответственно, товары, требующие небольших затрат дефицитных для страны факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном отношении. В результате в скрытом виде будут экспортироваться избыточные факторы и импортироваться дефицитные факторы производства.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности международной торговли. Страны действительно вывозят преимущественно ту продукцию, в затратах на производство которой преобладают относительно избыточные у них ресурсы. Однако не все явления международной торговли укладываются в схему, предложенную Хекшером и Олином. Структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Центр тяжести в мировой торговле постепенно смещается к взаимной торговле "подобными" товарами между "подобными" странами.

В 1948 г. американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера-Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

В концепциях торговли, основанных на модели Д. Рикардо с дополнениями Хекшера-Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

1.5 ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в исследовании американского экономиста В. Леонтьева под названием "парадокс Леонтьева". Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и, в соответствии с теорией Хекшера-Олина, следовало, что США экспортируют, а не импортируют высоко капиталоемкие товары.

В последние годы открытие Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя "парадокс Леонтьева". В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию. К числу новых обстоятельств можно отнести следующие:

- неоднородность факторов производства, в первую очередь рабочей силы, различающейся по уровню квалификации. Согласно этому обстоятельству избыток в стране значительного количества высокоорганизованной и неквалифицированной рабочей силы ведет к экспорту сложных изделий. В то время как преобладание неквалифицированного труда в структуре занятого населения склоняет экономику страны к производству и экспорту продукции, не требующей высокого уровня квалификации;

- значительную роль природных ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве только вкупе с большими объемами капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в известной степени объясняет, почему экспорт из развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах не является относительно избыточным фактором производства;

- влияние на международную специализацию внешнеторговой политики государств. Государство может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

Одной из современных теорий международной торговли является концепция "технологического разрыва" (Г. Хафбауэр, Р. Вернон - США). При анализе внутриотраслевого обмена странами со сходной экономической структурой авторы этой концепции заостряют внимание на временном разрыве в производстве и экспорте одних и тех же изделий в различных странах. Специализация при таком подходе определяется последовательностью начала производства изделий в разных странах с использованием тех факторов производства, которые позволяют в условиях их одновременного выхода на мировой рынок занимать прочные позиции. Страна, освоившая производство нового продукта, имеет сравнительные преимущества над другими, вследствие монополии на рынке данного товара, и обеспечивает удовлетворение, как внутреннего потребления, так и внешнего спроса.

2. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Международная торговля приносит выгоду ее участникам, но вместе с тем она является одной из наиболее богатых конфликтами сфер экономики. Они могут привести к "торговым войнам", т.е. взаимному принятию правительствами стран мер по ограничению доступа на внутренние рынки товаров друг друга.

Развитие внешнеэкономических связей ставит вопрос о мерах их регулирования.

Государства могут придерживаться:

- политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции;

- торговой политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от

иностранной конкуренции;

-умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободной торговли и протекционизма.

Экстремальных случаев в реальном мире не встречается, хотя в разные периоды отдельные государства подходили близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия). Иногда может одновременно проводиться политика свободной торговли и протекционизма, но в отношении различной продукции.

Как уже отмечалось выше, основой хозяйственной политики многих стран в XV-XVIII вв. являлся меркантилизм. Меркантилисты уделяли большое внимание внешней торговле как источнику увеличения общественного богатства, поступления драгоценных металлов. Выгода от внешней торговли связывалась с получением преимуществ данной страны за счет других стран. Для превышения поступления золота и серебра из-за границы над их оттоком использовались жесткие меры. Соответствующая экономическая политика получила название протекционизма (от лат. *protectio* - защита, покровительство); ее сутью является создание отечественным предпринимателям льготных условий деятельности по сравнению с иностранцами. Протекционизм - это экономическая политика государства, заключающаяся в целенаправленном ограждении национальной экономики от иностранной конкуренции.

Активная протекционистская политика отдельных стран неизбежно вызывает аналогичную реакцию иностранных контрагентов. Интенсивное развитие внешнеэкономической деятельности в условиях промышленного переворота и перехода к крупному машинному производству стимулировало появление в конце XVIII в. принципа свободной торговли - фритредерства (от англ. *free trade* - свободная торговля). Соответствующая политика связана с минимальным государственным вмешательством во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. Экономическая аргументация против протекционизма связана с разработкой теории сравнительных преимуществ. Если страны будут придерживаться соответствующих принципов, то весь мир станет потреблять самую дешевую из возможных совокупность благ; значит, тот, кто выставляет торговые барьеры, снижает общие доходы мира.

Экономическое лидерство Великобритании в конце XVIII - середине XIX в. сделало ненужным использование протекционистских мер защиты ее национального хозяйства. Однако за внешним либерализмом может скрываться протекционизм долгосрочного действия. Ведь для того чтобы поставлять сукно - товар по тем временам высокого уровня технологии, Англия задолго до этого отказалась от экспорта шерсти с целью обеспечить дешевым сырьем развитие своего текстильного производства. Беспрепятственное осуществление внешнеэкономической деятельности стало средством завоевания новых рынков сбыта для английской промышленности. Протекционизм в этот же период получил распространение в экономически менее развитых странах.

Экономическая мысль и хозяйственная практика XX в. развиваются в дискуссии

приверженцев свободной торговли и протекционизма. Доминируют фритредерские взгляды, однако в отдельные периоды наблюдается оживление протекционистских подходов. Факторами, обусловившими их возрождение, стали экономический кризис 1929-1933 гг., Первая и Вторая мировые войны. К началу XXI в. достаточно прочное место заняли концепции, рассматривающие национальное хозяйство в качестве открытой экономики, ориентированной на мировой рынок. Но и в наши дни торговая политика колеблется между более-менее либеральными и протекционистскими мерами. Практика демонстрирует большую или меньшую степень государственного регулирования внешней торговли. Она зависит от конкретно-исторических, экономических, политических и социальных задач в стране и обстановки в мире.

Хотя просматривается общая тенденция к либерализации, страны активно используют как тарифные, так и нетарифные формы протекционизма для достижения различных целей: защиты национальной промышленности, сохранения рабочих мест и поддержания занятости, создания новых конкурентоспособных отраслей, пополнения доходной части бюджета и др. Происходит реальное изменение хозяйственных функций государства в сторону активного участия в борьбе за мирохозяйственные позиции. Либерализация внешней торговли - не самоцель, а важное средство достижения стратегических целей экономического развития.

Совокупность мер, которые используются государствами в сфере внешнеэкономической деятельности для решения определенных социально-экономических задач, составляет содержание их внешнеэкономической политики. Она, в свою очередь, выступает составной частью экономической политики, в том числе внешней - общего курса государства в международных делах.

Участниками внешнеэкономической политики, носителями соответствующих экономических и политических интересов могут быть:

- государственные органы законодательной, исполнительной и судебной власти (в соответствии с объемом закрепленных за ними полномочий в соответствующей сфере);

- негосударственные институты. Они представлены организациями деловых кругов (союзами предпринимателей, экспортеров, торгово-промышленными палатами), а также политическими партиями и общественными организациями, которые участвуют в формировании и осуществлении внешнеторговой политики предусмотренными законом средствами и методами (через представительства в парламенте и правительстве, различных законосовещательных органах и т.д.);

- субъекты международного права (иностранные государства, международные организации), принимающие участие в формировании внешнеторговой политики через международно-правовой договорный механизм и интеграционные структуры;

- сами участники внешнеэкономической деятельности.

Правительство должно проводить такую политику, чтобы страна получала выгоду от внешнеэкономических связей. Национально-экономические интересы могут не совпадать с интересами отдельных фирм, граждан.

Элементом управления внешнеэкономическими связями является таможенная система, включающая таможенные органы и таможенное законодательство.

Регулирование внешней торговли осуществляется:

- экономической политикой страны;
- по двусторонним договоренностям государств;
- в рамках региональных союзов;
- на многосторонней основе.

Примером многостороннего межправительственного соглашения является Генеральное соглашение по тарифам и торговле - ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) и его преемница Всемирная торговая организация - ВТО (World Trade Organization - WTO). ГАТТ/ВТО занимает ключевое положение в системе международных экономических связей. Эта аббревиатура означает одновременно, во-первых, многостороннее торговое соглашение, регулирующее поведение государств и их торгующих субъектов на внешних рынках; во-вторых, сложившуюся на базе соглашения глобальную организацию, определяющую принципы и правила ведения мировой торговли.

3. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Формы международной торговли можно систематизировать по трем направлениям. Критериями определения форм является регулирование, предмет торговли, взаимодействие субъектов международной торговли.

1. По специфике регулирования:

- обычная международная торговля: осуществление регулирования в полном объеме в соответствии с национальным законодательством;
- дискриминационная международная торговля: введение ограничений государством на экспортно-импортные операции;
- преференциальная торговля: торговля, при осуществлении которой, применяются льготы.

2. По специфике предмета торговли:

- торговля сырьем;
- торговля топливом;
- торговля продовольствием;
- торговля полуфабрикатами;
- торговля готовыми изделиями: производственного назначения, непромышленного назначения;
- торговля услугами: производственными, транспортными, экспедиторскими, консультационными, консигнационными, посредническими, туристическими, маркетинговыми, учетными и др.

3. По специфике взаимодействия субъектов:

- традиционная торговля: экспорт-импорт товаров и услуг;
- торговля кооперируемой и специализированной продукцией, которая осуществляется на основе долгосрочных соглашений
- встречная торговля: бартер, операции с давальческим сырьем, операции на компенсационной основе.

4. МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Метод торговли -- это способ осуществления торгового обмена (торговой операции, или торговой сделки). В международной торговой практике применяются два основных метода торговли:

- прямой метод (совершение операции непосредственно между производителем и потребителем);
- косвенный метод (совершение операции через посредника).

При прямом методе торговли возникает определенная финансовая выгода, поскольку сокращаются издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику, снижаются риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности или недостаточной компетенции посреднической организации. Этот метод также позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать его изменения и своевременно на них реагировать. В то же время использование прямого метода торговли подразумевает наличие коммерческой квалификации и торгового опыта. В противном случае финансовые издержки не только не сократятся, но могут значительно возрасти. Кроме того, международная торговля по сравнению с внутренней является более рискованной, что обусловлено экономическими, политическими, правовыми и социальными условиями в разных странах, их традициями и обычаями, а также большими расстояниями между торговыми партнерами. В результате часто бывает целесообразно, а иногда просто необходимо использовать посредников для проведения международных торговых операций.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников, т. е. независимых от производителей и потребителей товаров торговых фирм, организаций и лиц. Существуют различные виды посредников:

- простые посредники (брокеры) подыскивают и сводят взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в сделках;
- широко распространено привлечение продавцами или покупателями (доверителями) фирм, организаций и лиц к совершению сделок от имени и за счет доверителей, т.е. в качестве поверенных. Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им понесенные расходы и выплачивают вознаграждение, которое является оценкой компетенции и оперативности посредников;
- еще более широкое применение в международной торговле получили договоры комиссии, по которым комиссионеры получают право подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски. Перед третьими лицами комиссионеры выступают как продавцы;
- также распространенной формой договора комиссии является продажа товаров на условиях консигнации. Экспортер (консигнант) поставляет товар на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере его реализации со

склада. Не проданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. На условиях консигнации реализуют в основном товары массового спроса. По существу, при консигнации экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за комитентом права собственности на товары до их реализации покупателям;

-основной объем международной торговли опосредствуется независимыми торговыми фирмами, занимающимися перепродажей товаров (дистрибьюторы), которые отличаются от простых посредников и поверенных тем, что они от своего имени и за свой счет заключают договоры купли-продажи, с одной стороны, с продавцами, а с другой -- с покупателями;

-очень часто в международной торговле прибегают к услугам агентов, к которым обычно относят посредников, действующих на рынке в интересах и от имени экспортеров или импортеров, т. е. принципалов. В агентских соглашениях обычно оговариваются полномочия посредников по наиболее существенным условиям внешнеторговых сделок, а также дополнительные обязательства агентов, например исследование рынков, реклама, предпродажная доработка товаров, техническое обслуживание и т.д. Чаще всего агентские соглашения регулируют общие условия сотрудничества агентов и принципалов, а поставки или закупки товаров осуществляются по отдельным контрактам, заключаемым в рамках таких соглашений.

Существуют еще три особых типа посредников, роль которых настолько значительна, что часто о них говорят как об особых способах торговли: биржи, торги, аукционы.

Международные товарные биржи.

Международные товарные биржи - это такие торговые учреждения, где осуществляется продажа одного товара крупными партиями.

· Публичные: в которых принимают участие все желающие физические и юридические лица;

· Частные: акционерные общества, в которых осуществляют торговые операции только их члены. При этом члены акционерной торговой биржи не получают дивидендов.

Международные торги.

Международные торги - это метод заключения договоров купли-продажи, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных результатов, заключает договор на более выгодных условиях.

Для организации торгов создается тендерный комитет. В него входят представители заказчиков, а также специалисты в данной области. Возглавляет комитет руководитель компании-заказчика.

В настоящее время в международной торговле выделяют следующие виды торгов:

1. Открытые торги: торги, участие в которых могут принять все желающие фирмы,

причем все фирмы обязаны выкупить у тендерных комитетов условия торгов. Объявления об организации публикуются в СМИ. Такие торги проводятся на сравнительно несложное оборудование и услуги. Победителем может стать маломощная, неопытная фирма, снижающая цены;

2. Открытые торги с предварительной квалификацией: данный тип торгов проводится в два тура:

- в первом туре принимают участие все желающие фирмы. Эти фирмы присылают в тендерный комитет технико-экономические предложения и квалификационный документ, в котором указывается уровень компании и опыт;
- на основе этих документов проводятся закрытые торги среди отобранных фирм (обычно около 8 фирм);

3. Закрытые торги: к участию в торгах приглашается ограниченное число фирм и консорциумов, имеющих достаточно высокий авторитет. Организаторы уверены в возможностях поставщиков, поэтому участниками являются крупные фирмы. Тендерный комитет не производит публичного вскрытия предложений референтов и не объявляет ни состава участников, ни предложенных ими условий;

4. Гласные торги: торги, при которых тендерные комитеты организуют публичное вскрытие предложений и оглашают условия в присутствии фирм, участвующих в торгах, причем итоги торгов с указанием победителя и суммы контракта публикуются в СМИ;

5. Негласные торги: торги, при поведении которых тендерные комитеты не вскрывают предложения в присутствии оферентов и не публикуют сведения о победителе в СМИ;

6. Единичные торги: это организация торгов при участии одного оферента, как правило, обладателя патента, или в случаях затруднения заключения обычного внешнеторгового контракта купли-продажи.

Международные аукционы.

Международные аукционы - это международные учреждения, где осуществляется продажа драгоценностей, предметов роскоши и др.

Виды аукционов:

- Гласные аукционы: где покупатели открыто называют свою цену на товар;
- Негласные аукционы: где покупатели подают условный сигнал;
- Автоматизированные аукционы: где применяется соответствующая техника, а предложения покупателей высвечиваются на табло.

Формы аукционов:

- Работают на принципе повышения цен;
- Работают на принципе понижения цен.

5. СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

5.1 СТРУКТУРА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

В течение последнего десятилетия доля торговли между развитыми и развивающимися странами в общем объеме мировой торговли постепенно возросла - с 20% в 1995 г. до 22% в 2002 г. Развитые страны по-прежнему торгуют в основном между собой, но для развивающихся стран они были и остаются

важнейшими торговыми партнерами, наиболее выгодными рынками сбыта их экспортной продукции и наилучшим источником необходимой им импортной продукции. Правда, в течение 1995-2000-х гг. условия внешней торговли развивающихся стран ухудшались в связи с падением мировых цен на сырьевые продукты, составлявшие до недавнего времени подавляющую часть их экспорта. За период с 1995 г. по 2002 г. мировые цены на сырую нефть, например, снизились почти в четыре раза, на какао-бобы - почти в три раза, а на кофе примерно в два раза. Специалисты продолжают спорить о том, является это снижение мировых цен временным или постоянным. Однако развивающиеся страны, экспортные доходы которых в значительной мере зависели от цен на эти и другие сырьевые товары, уже понесли серьезные экономические потери, заметно затормозившие их экономический рост и развитие.

В ответ на падение цен на сырьевые товары многие развивающиеся страны успешно совершенствуют структуру своего экспорта, увеличивая в нем долю изделий обрабатывающей промышленности. В среднем в их экспорте в развитые страны теперь преобладают трудоемкие продукты обрабатывающей промышленности, не требующие больших затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), такие как одежда, ковры или часы и другие механизмы, требующие ручной сборки. Это позволяет развивающимся странам лучше использовать имеющиеся у них в изобилии трудовые ресурсы благодаря созданию большего количества дополнительных рабочих мест.

Импорт же развивающихся стран из стран ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) в основном состоит из капиталоемких изделий обрабатывающей промышленности, воплощающих в себе современные достижения науки и техники, в первую очередь из машин и оборудования. В производстве капиталов и наукоемких товаров развитые страны по-прежнему имеют не только сравнительное, но и абсолютное преимущество перед развивающимися странами. Одним из предметов политических дискуссий в развитых странах является вопрос о том, насколько импорт дешевых трудоемких товаров из развивающихся стран повинен в относительном снижении среднего уровня заработной платы низкоквалифицированных работников (что наблюдается, например, в США и Великобритании) и росте безработицы, также, прежде всего, среди низкоквалифицированных работников (что происходит в последнее время в Западной Европе). Однако большинство специалистов сходится на том, что, хотя торговля с развивающимися странами и оказывает определенное влияние на отраслевой состав промышленности и рынки труда в развитых странах, главная причина обострения указанных социальных проблем заключается не в ней. По мнению специалистов, падение спроса на труд работников, обладающих ограниченным человеческим капиталом, вызвано прежде всего "трудосберегающим" направлением научно-технического прогресса и постиндустриальной перестройкой структуры экономики развитых стран.

Характеризуя отраслевую структуру мировой торговли в первой половине XX века (до второй мировой войны) и в последующие десятилетия, 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 только 1/4. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И, наконец, более 1/3 всей мировой торговли к концу 90-х годов - это торговля машинами и оборудованием.

Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором мировой торговли является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет более 500 млрд. долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40% в экспорте промышленно развитых стран.

Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинно-технической продукции. Ежегодный прирост мирового рынка микроэлектроники вплоть до 2010 г. прогнозируется на уровне 10-15 процентов. В 2005 г. мировой объем продаж электронных устройств всех видов превысил достижение рубежа в 1 трлн. долларов.

торговля международный экономика

6. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В большинстве стран, находящихся в процессе перехода от плановой к рыночной экономике, потенциальные выгоды от дальнейшего развития внешней торговли получают в последнее время все более широкое признание, а правительства проводят политику либерализации внешнеторговых режимов, т.е. отмены излишних государственных ограничений на развитие экспорта и импорта. В результате во многих странах Центральной и Восточной Европы доля внешней торговли в ВВП повысилась с 10% или менее в 2000 г. до 20% и более в 2002 г. В России и других странах бывшего Советского Союза (БСС) отношение объема внешней торговли к ВВП за эти годы понизилось, но произошло это в результате подрыва торговых отношений между странами БСС, тогда как торговля с остальными странами мира, наоборот, расширилась. По мере того как внешняя торговля бывших социалистических стран все больше регулируется рыночными, а не государственными механизмами, в ее объеме растет доля торговли с развитыми странами.

После резкого падения, вызванного политическими причинами, торговля между странами с переходной экономикой сейчас постепенно восстанавливается.

Предпринимаются и специальные усилия по развитию региональной экономической интеграции внутри этой группы стран. Так, благодаря договорам между правительствами соответствующих стран создана Балтийская зона свободной торговли, включающая в себя Латвию, Литву и Эстонию, а также Центрально-Европейская зона свободной торговли, в которую входят Венгрия, Польша, Словакия, Словения и Чехия.

Ряд новых инициатив, нацеленных на развитие свободной торговли, выдвинут и в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ). Так, в 2002 г. начались

переговоры о создании таможенного союза между четырьмя странами - членами СНГ: Россией, Белоруссией, Казахстаном и Киргизией. Между Россией и Белоруссией подписан договор о создании межгосударственного сообщества.

Региональные торговые блоки (зоны свободной торговли), объединяющие страны с переходной экономикой, с одной стороны, могут содействовать экономической стабилизации в этих странах, но с другой - создают опасность замедления развития новых, возможно еще более выгодных, торговых отношений с другими странами.

Десять стран центральной и восточной Европы, включая страны Балтии, подали заявки на вступление в европейский союз (ЕС), и практически все страны с переходной экономикой заявили о своем стремлении присоединиться к всемирной торговой организации (ВТО). Членство в ВТО, в частности, обеспечило бы им некоторую защиту от существующих во многих развитых странах ограничений на импорт их продукции, серьезно сдерживающих развитие их экспортных отраслей. Суровые ограничения, включая количественные квоты, существуют, например, на импорт из бывших социалистических стран в развитые страны сельскохозяйственной продукции, чугуна и стали, тканей, обуви и некоторых других товаров, в производстве которых страны с переходной экономикой, вероятно, смогли бы продемонстрировать сравнительные преимущества. Присоединение к ВТО стран с переходной экономикой, кроме того, наложило бы на них и определенные обязательства в области дальнейшей либерализации условий внешней торговли, включая понижение таможенных пошлин на импорт и отказ от применения многих других государственных мер, ограничивающих развитие внешней торговли.

Важнейшей проблемой для большинства стран с переходной экономикой является правильное определение своего места в системе общемирового разделения труда. Во многих случаях решение этой проблемы связано с диверсификацией структуры их экспорта, особенно в развитые страны. Так, экономика некоторых стран бывшего Советского Союза отличается узкой специализацией в области производства и экспорта одного или нескольких сырьевых товаров. Такими товарами являются, например, хлопок в Туркмении и Узбекистане и плодоовощная продукция в Молдавии. Для других стран, включая Россию, основной задачей является повышение качества выпускаемых промышленных товаров, необходимое для обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Низкая конкурентоспособность многих товаров российской обрабатывающей промышленности на мировом рынке является главной причиной преобладания в российском экспорте сырьевых товаров, прежде всего нефти и природного газа. Такая структура экспорта серьезно подрывает устойчивость условий внешней торговли нашей страны. Так, в 1990-х гг. мировые цены на нефть и газ быстро росли и обеспечивали соответствующий рост экспортных доходов России как одного из их ведущих поставщиков. Однако в 1995-2000-х гг. мировые цены на энергоносители, наоборот, снижались, и условия внешней торговли России за этот период сильно ухудшились. Соответственно, интересам российской экономики отвечало бы увеличение доли изделий обрабатывающей промышленности в общем объеме экспорта.

Что касается современной структуры российского импорта, широко распространенным является мнение, согласно которому долю продовольствия в нем желательно было бы уменьшить путем улучшения условий собственного сельскохозяйственного производства. Долю машин и оборудования в импорте, наоборот, предлагается увеличить, с тем, чтобы ускорить техническую модернизацию российской промышленности и быстрее повысить качество производимых в России товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В завершение стоит отметить, что развитие и усложнение международной 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.

Если рассматривать мировую торговлю в плане тенденций ее развития, то налицо с одной стороны - явное усиление международной интеграции, постепенное стирание границ и создание различных межгосударственных торговых блоков, с другой стороны - углубление международного разделения труда, градация стран на промышленно развитые и отсталые.

Нельзя не заметить все 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 историческом плане нельзя не отметить рост влияния азиатских стран на процессы мировой торговли, вполне вероятно в новом тысячелетии этот регион займет ведущие роли в мировом процессе производства и реализации товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. - М.: Юристъ, 2001.
2. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. - М.: Экономика, 2003.
3. Дэниэлс Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. - М.: Дело Лтд, 2001.
4. Знания на службе развития. Отчет о мировом развитии. 2001. - М.: Весь мир; Всемирный банк, 2001.
5. Кеннеди П. Вступая в XXI век / Пер с англ. - М.: Весь мир, 2003.
6. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Международные валютные и кредитные отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 2002.
8. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшая школа, 2001.
9. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского; - Изд. 3-е, перераб. и доп. - М.: Междунар. отношения, 2004.

10. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 2003.
11. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу "Мировая экономика". - М.: Новый Юрист, 2000.
12. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2002.
14. Щербанин Ю.А. и др. Международные экономические отношения: Интеграция: Учеб. пособие для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000.

* Виды международной экономики // 2dip - студенческий справочник. URL:
[https://2dip.su/теория/экономика_и_экономическая_теория/понятие_международно
й_экономики/виды_международной_экономики/](https://2dip.su/теория/экономика_и_экономическая_теория/понятие_международной_экономики/виды_международной_экономики/)