# Федеральное агентство по образованию РФ

**Государственное образовательное учреждение**

**высшего профессионального образования**

**Тульский государственный университет**

**Факультет экономики и права**

**Кафедра мировой экономики**

## Кафедра «Мировая экономика»

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»**

**НА ТЕМУ:**

**«Современная международная торговля и ее развитие»**

Выполнила: студентка гр. 720871

Пугаева О.С.

**Тула 2009**

**Содержание**

**Введение**

1.Теоретические аспекты международной торговли

1.1Основные теории международной торговли

1.2 Выгоды международной торговли

1.3 Виды мировой торговли

2. Современная мировая торговля

2.1 Государственное регулирование международной торговли

2.2 Структура торговли.

2.3 Международная торговля в условиях экономического кризиса

Заключение

Список использованной литературы

Приложение 1

Приложение 2

Приложение 3

**Введение**

Международная торговля – обмен товарами и услугами между странами. Такой вид торговли приводит к тому, что цены или спрос и предложение зависят от событий, происходящих в мире.

Глобальная торговля дает возможность приобретать потребителям и странам продукцию и пользоваться услугами, недоступными в их собственных странах. Благодаря международной торговле, мы можем покупать заграничные товары. Мы можем выбирать не только между отечественными конкурентами, но и между иностранными. В результате международной торговли появляется большая конкурентная среда, и продавцы стараются предложить потребителю более выгодные цены.

Международная торговля позволяет богатым странам более эффективно использовать свои ресурсы, будь то рабочая сила, технологии или капитал. Если одна страна может производить какой-то товар эффективней, чем другая, то и продать она сможет его по более низким ценам, следовательно, товар такой страны будет пользоваться большим спросом. А если страна не может производить какой-то продукт или услугу, то она может приобрести их у другой страны, это называется специализацией в международной торговле. Это говорит нам об актуальности данной темы исследования.

Целью работы является изучение особенностей международной торговли на современном этапе. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

* изучение теоретических основ международной торговли;
* описание структуры международной торговли;
* выявление современного состояния международной торговли.

**1.Теоретические аспекты международной торговли**

**1.1Основные теории международной торговли**

Меркантилизм. Первые попытки проанализировать международную торговлю были предприняты в 16 и 17 вв. меркантилистами, которые полагали, что совокупное мировое предложение «факторов производства» – земли (включая сырье), труда и капитала – более или менее постоянно. Из этого предположения делался вывод, что интересы отдельных государств, регионов и городов диаметрально противоположны, поскольку выгоды для одного из них означают убытки для другого. В связи с этим каждой стране рекомендовалось накапливать факторы производства, особенно золото и серебро. Меркантилисты были убеждены, что запас драгоценных металлов в стране воплощает в себе ее действительное богатство, поэтому они полагали, что надлежащим образом организованная внешняя торговля существует исключительно для увеличения этого запаса.

Классическая школа. К середине 18 в., однако, население, объем поставок сырья и материалов, совокупный инвестиционный капитал и объем производства резко возросли. А значит, главная предпосылка, из которой исходили меркантилисты, оказалась неверной. Экономисты перестали рассматривать интересы различных стран как несовместимые, а также пришли к мнению, что действительное богатство наций определяется не столько запасами золота и серебра, сколько способностью производить товары и услуги. Многие экономисты (а позднее и многие государственные деятели) пришли к выводу, что, если каждая страна займется производством исключительно тех товаров, которые может изготавливать с наименьшими издержками, у всех стран окажется «абсолютное преимущество», поскольку больше товаров будет производиться с меньшими затратами. Направления международных товарных потоков, подобно направлениям движения товаров на внутренних рынках, должны определяться ценами, так как каждый покупатель стремится делать покупки на самом дешевом рынке внутри страны или за ее пределами. Величайшим и самым влиятельным выразителем таких взглядов стал Адам Смит, британский экономист, опубликовавший в 1776 знаменитое Исследование о природе и причинах богатства народов.

Однако возникает вопрос: почему одна страна может производить какой-либо конкретный товар с меньшими затратами, чем другая? В 1817 наиболее видный последователь Смита Давид Рикардо опубликовал работу Начала политической экономии и налогового обложения, в которой попытался дать ответ на этот вопрос. Рикардо (вслед за Смитом) предположил, что в конечном счете стоимость продукта определяется (с многочисленными оговорками) количеством воплощенного в нем человеческого труда. Например, изделие, произведенное за 10 часов, должно быть (в среднем) в два раза дороже изделия, изготовленного за 5 часов. Производительность труда в одних странах выше, чем в других. Там, где она выше, товары оказываются дешевле, чем в местах, где труд используется менее производительно. Кроме того, почти повсеместно труд в одних отраслях является более производительным, чем в других. Рикардо (в его «теореме сравнительных издержек») утверждал, что каждая страна способна максимизировать выгоды от международной торговли, если она специализируется на экспорте товаров, которые производит с наибольшей эффективностью, и импортирует товары, производство которых для нее оказывается неэффективным.

Постклассические теории. Теория Рикардо принимает во внимание только предложение товаров производящими странами; «эффективный спрос», т.е. спрос, подкрепленный деньгами, или покупательной способностью, оставлен за рамками анализа. Кроме того, эта теория построена лишь на одном факторе производства – труде. Эффективный спрос был включен в анализ международной торговли позднее, в 19 в., Джоном Стюартом Миллем и Альфредом Маршаллом. Очевидно, что обмен товарами между странами не может происходить, если импортирующие страны не нуждаются в импорте. Не менее очевидно и то, что международный товарообмен невозможен, если страны-экспортеры не заинтересованы в импорте. Страна должна оплачивать свой импорт деньгами, заработанными ею на экспорте продукции собственного производства, иначе ее резервы драгоценных металлов и иностранной валюты быстро истощатся. Таким образом, приобретение той или иной страной импортных товаров помогает другим странам покупать экспортную продукцию этой страны.

После. Первой мировой войны два шведских экономиста, Эли Хекшер и Бертиль Олин, предложили свою теорию, которая расширила понимание международной торговли благодаря включению в анализ двух факторов производства – труда и капитала. В данной теории под капиталом понимаются деньги, инвестированные в здания, сооружения, машины и оборудование. В различных производственных процессах соотношение между этими затратами и затратами на рабочую силу значительно варьирует. Производственные процессы, в которых доля средств производства по сравнению с долей живого труда относительно велика, называются капиталоемкими. Вполне естественно, что процессы производства в разных странах отличаются по капиталоемкости. Хекшер и Олин предположили, что страны, в которых используется относительно больше капитала, нежели живого труда (например, США), обладают сравнительным преимуществом в производстве и экспорте капиталоемкой продукции. Однако в 1953 американский экономист русского происхождения Василий Леонтьев показал, что экспортируемая из США продукция (в отличие от американского производства в целом) является менее капиталоемкой по сравнению с ввозимыми в США товарами (т.н. «парадокс Леонтьева»).

Массовое производство. Так или иначе, капиталоемкое производство обычно означает массовое производство, которое может существовать лишь при наличии достаточно устойчивого эффективного спроса на производимые в большом количестве товары. Стаффан Линднер утверждал, что страны экспортируют именно те товары, внутренние (национальные) рынки которых обладают большой емкостью. Такие рынки гарантируют производителю достаточно большие объемы продаж, делающие механизацию производства экономически выгодной; экспорт же, который не отличается высокой стабильностью, такой гарантии, как правило, не дает. В современном производстве доля расходов на научные исследования и разработки весьма значительна, так что целесообразно распространять эти расходы на большее число единиц продукции. Экономия, достигаемая в результате массового производства, получила название «экономии на масштабах». [8;15-24]

**1.2 Выгоды международной торговли**

Все теории торговли исходят из предположения, что направления международных товарных потоков определяются ценами, так как каждый покупатель стремится получить нужные ему товары с наименьшими затратами. Хотя теория цен в действительности дает лишь неполное объяснение реального механизма международной торговли, ее вполне достаточно для понимания «выгод от торговли».

Ключевым здесь является понятие эффективности распределения ресурсов. На национальных рынках цены, устанавливаемые различными производителями, под влиянием конкуренции имеют тенденцию к выравниванию; ни один из продавцов не может значительно поднять цену по сравнению с другими, не потеряв при этом покупателей. Производителям приходится увеличивать свою прибыль за счет снижения издержек производства, т.е. более эффективного использования ресурсов. У самого эффективного производителя должны быть наименьшие издержки, самые низкие цены и, как следствие, наибольший объем продаж и наибольший доход. Таким образом, конкуренция способствует эффективности распределения ресурсов путем перераспределения факторов производства в пользу эффективных производителей, у которых больше денег на покрытие затрат и которые побеждают неэффективных производителей в борьбе за факторы производства.

Выгоды от международной торговли проистекают из расширения сферы эффективного распределения ресурсов за границы отдельных государств. Страны мира стремятся продавать национальную продукцию за рубежом и покупать товары в других странах по той же самой причине, по которой отдельные люди что-то продают и что-то покупают вместо того, чтобы пытаться производить все необходимое самостоятельно. Сапожник мог бы сам производить продукты питания и шить одежду, однако ему легко подсчитать, что, изготавливая только обувь и обменивая ее на другие товары, также сделанные мастерами своего дела, он в конечном счете получит больше пищи и одежды, чем если бы производил все сам.

В основе выгоды от внешней торговли лежит тот же принцип: существует разница между гипотетическими издержками производства данного товара внутри страны и фактическими издержками производства товаров, экспортируемых в счет его оплаты.

Но страна зачастую зависит от импорта товара, который в ней вообще не производится или производится в очень малых количествах, так что никто не знает, во что обойдется национальное производство этого товара в необходимых количествах. Кроме того, существуют товары, которые страна вообще не может производить. Тем не менее, анализ условий торговли позволяет определить некоторые показатели выгодности внешней торговли. Наиболее известным из подобных показателей являются «условия торговли по цене единицы товара», которые сопоставляют изменения в цене единиц экспортируемых товаров с изменениями в цене единиц импортируемых товаров. Вместе с тем страна способна снизить цену единицы экспортируемого товара, продать его в большем количестве и, в результате, импортировать больше товаров. Следовательно, лучшим показателем выгодности торговли является изменение совокупного объема импорта, который может быть оплачен совокупным объемом экспорта страны, или «условия торговли по доходу».[8; 30-39]

**1.3 Виды мировой торговли**

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

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 в сравнении с условиями необъединенных фирм, большая стабильность и надежность снабжения торговых фирм товарами, более надежный сбыт, соответствующее уменьшение затоваривания.

Товарные биржи. Международная биржевая торговля на протяжении последних двух десятилетий претерпела существенные изменения по многим направлениям и приобрела новые черты. На современном этапе для нее характерен, прежде всего, рост масштабов оборота.

Увеличение числа биржевых товаров и объема оборотов биржевой торговли произошло в основном за счет промышленных сырьевых товаров как новых (нефть газойль, никель, алюминий, пиломатериалы, фанера), так и традиционных. В результате доля сельскохозяйственных и лесных товаров в общем объеме биржевой торговли понизилась, хотя они по-прежнему занимают в ней ведущее место.

Существенным фактором для развития биржевой торговли было изменение соотношения между сделками на реальный товар и фьючерсными сделками. Произошел резкий рост объема фьючерсных операций, которые по некоторым товарам существенно превышали их мировое производство. Это было обусловлено в огромной степени усилением долговременной несбалансированности спроса и предложения на мировых рынках биржевых товаров, нестабильностью цен на этих рынках и невозможностью предугадать динамику цен даже на краткосрочную перспективу, а также возникновением валютных и других рисков.

Повысилась роль международных товарных бирж в установлении и регулировании цен на мировых товарных рынках. В торговле металлами в качестве мировых цен используются котировки Лондонской биржи металлов. На базе биржевых котировок осуществляется практически вся международная торговля зерновыми, кофе, какао-бобами, натуральным каучуком и др.

Современной тенденцией развития международного биржевого дела является сокращение общего количества бирж и объединение специализированных в универсальные. Положительное воздействие на увеличение объемов оборота биржевой торговли оказало использование компьютерной техники и других достижений научно-технического прогресса во всей технологии биржевой торговли.

Биржа возникла в XIII–XV веках в Северной Ирландии, но широкое применение в деловом мире получила в XVI веке в Антверпене, Лионе и Тулузе, затем в Лондоне и Гамбурге. С XVII века биржи уже действовали во многих торговых городах европейских государств. В США они появились в конце XVIII века.

Для биржевой торговли характерна высокая концентрация оборотов по странам и биржам. Подавляющая часть биржевого оборота сосредоточена в ведущих торговых и финансовых центрах мира: США, Великобритании и Японии, на которые приходится до 98 % объема биржевых сделок с товарами в стоимостном выражении. В последние годы существенно возросла роль бирж Японии.

Международные биржи обслуживают конкретные мировые товарные рынки. В биржевых операциях на таких биржах участвуют представители деловых кругов разных стран. Биржи обеспечивают свободный перевод прибылей, получаемых в результате биржевых операций.

Формирование центров биржевой торговли обусловлено действием целого ряда факторов. Среди них важнейшими являются наличие достаточных финансовых ресурсов, развитие средств связи и другой инфраструктуры, удобство географического положения, благоприятное законодательство в части налогового и валютного регулирования.

Международные товарные биржи (Exchanqe) – это постоянно действующий крупный оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на массовые, качественно однородные и взаимозаменяемые товары (они включают в основном сырье и продовольствие).

Оборот международных товарных бирж по всем видам операций оценивается в 3,5–4,0 трлн. долл. ежегодно. Объектами международной торговли выступают в настоящее время примерно 70 товаров, на долю которых приходится около 30% международного товарооборота.

Все обращающиеся на бирже товары можно условно разделить на две группы: первую составляют сельскохозяйственные продукты, где большая часть приходится на семена масленичных культур. В эту же группу входят зерновые, продукция животноводства, сахар, кофе, какао-бобы, пиломатериалы. Вторая группа – промышленное сырье и продукция его переработки. Сюда входят энергоносители, драгоценные и цветные металлы.

Крупнейшей товарной биржей мира является «Чикаго Борд оф Трэйд». На ней заключаются сделки с контрактами на пшеницу, кукурузу, овес, соевые бобы, серебро, золото, а также государственные ценные бумаги, банковские депозиты. Вторая по величине биржа мира также расположена в Чикаго – «Чикаго Меркэнтайл Эксчейндж». Собственно товары составляют сравнительно небольшую часть ее оборота. Большинство сделок – это продажи контрактов, в основе которых лежат валюты, государственные ценные бумаги. Третьей по обороту является «Нью-Йорк Меркэнтайл Эксчейндж». По объему сделок с товарами эта биржа сопоставима с «Чикаго Борд оф Трэйд».

В качестве представителей крупнейших бирж Европы можно назвать английские биржи: Лондонская биржа металлов (алюминий, медь свинец, никель, цинк), Лондонская международная нефтяная биржа (мазут, дизельное топливо, нефть), а также Парижскую биржу «МАТИФ», которая вышла на четвертое место по биржевому обороту после вышеперечисленных бирж США. Крупнейшей японской биржей является Токийская товарная биржа. На ней заключаются сделки с хлопковой и шерстяной пряжей, каучуком, платиной, золотой, серебром.

К числу международных относятся также региональные биржи, которые обслуживают преимущественно рынки нескольких стран. Так «Болтик фьючерз эксчейндж» в Лондоне ведет торговлю сельскохозяйственной продукцией и ориентирована в основном на рынок стран ЕС. К этой категории бирж относят также Сиднейскую, Сингапурскую, Парижскую и др.

Ярмарки. Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребитель сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая громадных 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 встретится 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. За некоторыми исключениями посетителям и участникам Европейских ярмарок не создавалось никаких помех и ограничений. И это несмотря на то, что организация ярмарочного дела в различных странах Европы весьма различна.

Так в Германии ярмарки, как правило, проводятся устроительными обществами, для которых это основная их деятельность. Они принадлежат государству или коммунам, независимы от участников и владеют территорией, где проводятся ярмарки. Крупнейшие из них имеют годовой оборот от 200 до 400 миллионов марок. Для немецкого ярмарочного дела характерно также интенсивное сотрудничество между тремя сторонами - устроителями, участниками и посетителями.

Во Франции многочисленные отраслевые выставки организуются устроительными обществами, в большинстве случаев не располагающими своими ярмарочными территориями. Почти все подобные территории и здания в Париже находятся в ведении или принадлежат торгово-промышленной палате, тогда как в провинции многие устроители располагают собственными возможностями для организации ярмарок и выставок. Но подавляющее большинство отраслевых и специализированных ярмарок проводится во французской столице.

В ярмарочном деле Великобритании выделяются две крупные, действующие и за пределами страны, компании - «Рид» и «Бленхейм», годовой оборот которых колеблется в пределах от 350 до 400 миллионов марок. Однако значительная часть своего оборота они получают и за пределами Великобритании, так что в самой стране ярмарки поводятся преимущественно многочисленными небольшими частными компаниями. Выставочные территории в большинстве случаев принадлежат коммунальным организациям.

Валютные рынки. Годовой оборот мировой торговли составляет почти 20 миллиардов долларов, а ежедневный оборот валютных бирж - примерно 500 миллиардов долларов. Это означает что 90 процентов 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 марке ФРГ. Банки, готовые заключить валютные сделки, называют курсы, по которым они рассчитывают покупать или продавать.

Кроме банков и крупных предприятий в операциях на рынке принимают участие также маклеры. Маклеры являются всего-навсего 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.

Обмен информацией производится через сеть спутниковой и мониторной связи, покрывающей весь земной шар. Мониторы установлены во всех банках, участвующих в мировой торговле иностранной валютой. Они имеются также у маклеров и других заинтересованных лиц и организаций. Множество банков в финансовых центрах мира вводят в память этой системы свои действующие курсы и условия для купли и продажи валют и свои поставки. Каждый участвующий в ней, набрав соответствующий код другого участника, может узнать его данные. Помимо указанных, система передает и другие сведения, необходимые для определения динамики курсов, например, платежный баланс ведущих стран, мнение президентов девизных банков.

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.[1;76-95]

**2. Современная мировая торговля**

**2.1 Государственное регулирование международной торговли**

Современная внешняя торговля, как правило, требует большего вмешательства государства, нежели внутренняя торговля.

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 отношениях.

В процессе государственного регулирования внешней торговли страны могут придерживаться:

* политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции (либерализации);
* политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от иностранной конкуренции;
* умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободной торговли и протекционизма.

Иногда может одновременно проводиться политика свободной торговли и протекционизма, но в отношении различной продукции.

Хотя просматривается общая тенденция к либерализации, страны активно используют протекционистские меры для достижения различных целей: защиты национальной промышленности, сохранения рабочих мест и поддержания занятости, создания новых конкурентоспособных отраслей, пополнения доходной части бюджета.

Государственное регулирование внешней торговли в виде применения протекционистских мер – важное средство достижения стратегических целей экономического развития страны.

Государственное регулирование внешней торговли реализуется при помощи тарифных и нетарифных методов регулирования внешней торговли.

Тарифные методы регулирования внешней торговли представляют собой систематизированный перечень таможенных пошлин (тарифов), которыми облагаются товары.

Существует два основных типа тарифов:

* фискальные тарифы, используемые государством с целью увеличения притока денежных ресурсов.
* протекционистские тарифы, используемые государством для защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем аналогичную отечественную, которой поэтому потребители и отдают предпочтение.

Кроме того, по субъекту взимания тарифы подразделяют на:

* адвалорные – взимаемые в процентах от стоимости товара;
* специфические – взимаемые в виде определенной денежной суммы с веса, объема или штуки товара;
* смешанные – предполагающие одновременное применение адвалорных и специфических пошлин.

В мировой экономике характерна тенденция к постепенному снижению таможенных пошлин.

К нетарифным методам регулирования внешней торговли относятся меры, направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства. Сюда относятся: лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, так называемые «добровольные экспортные ограничения», система минимальных импортных цен.

Лицензия как форма регулирования внешнеторговой деятельности представляет собой документ на право ввоза или вывоза товаров, выдаваемая импортеру или экспортеру государственным органом. Использование такого метода государственного регулирования позволяет странам оказывать прямое воздействие на внешнюю торговлю, ограничивая ее размеры, иногда даже полностью запрещая экспорт или импорт отдельных товаров.

Наряду с лицензированием применяется такое количественное ограничение, как квотирование.

Квота – это ограничение количества импортируемых товаров определенного наименования и вида. Подобно лицензиям квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке в определенной отрасли.

В последние десятилетия между государствами, участвующими в международном торговом обмене заключено свыше ста соглашений о «добровольном ограничении экспорта» и об установлении минимальных импортных цен.

«Добровольное экспортное ограничение» – это ограничение, когда иностранные фирмы добровольно ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Конечно, они дают это согласие против своей воли, в расчете на избежание более жестких торговых барьеров.

Одним из средств конкурентной борьбы производителей за внешние рынки является демпинг, т.е. продажа товаров на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке (как правило, ниже издержек производства). Демпинг представляет собой одну из форм недобросовестной конкуренции, нарушающих свободу предпринимательской деятельности на международном рынке товаров путем применения недозволенных методов ведения внешней торговли.

Все государства, в том числе и Россия, обладают законодательством, направленным на недопущение продажи товаров иностранным экспортером на своем рынке по бросовым (демпинговым) ценам и пресечение таких продаж с помощью применения так называемых антидемпинговых пошлин. Антидемпинговое регулирование осуществляется как с помощью национального законодательства соответствующей стороны, так и на основе международных договоров.

Страны стали вводить антидемпинговые пошлины, которые применяются при импорте товара по ценам ниже предполагаемых издержек на их производство.

Кроме того, государства в силу международных договоров проводят совместные расследования, если имеются подозрения в экспорте по демпинговым цена.

Поскольку антидемпинговые расследования затрагивают не только конкретных производителей товара, но и государства в целом, такие вопросы могут разрешаться и разрешаются как в установленном законом порядке, так и на официальной основе, т.е. путем переговоров заинтересованных правительств стран, вовлеченных в антидемпинговые расследования, и такие переговоры иногда завершаются урегулированием спорных вопросов на взаимоприемлемой основе (принятие обязательств о прекращении или сокращении объема поставок соответствующих товаров по демпинговым ценам или путем добровольного установления импортных квот на ввоз данного товара).

Поставки товаров на иностранные рынки по демпинговым ценам могут иметь двоякое происхождение.

Во-первых, преднамеренный экспорт товара по бросовым ценам в больших количествах и в течение длительного времени может иметь цель захвата иностранного рынка и вытеснения конкурентов. Это типичный случай нарушения принципа конкуренции с применением не дозволенных законом методов ведения торговли (недобросовестная конкуренция). Иногда в качестве "оправдания" подобных действий экспортеры ссылаются на высокие импортные пошлины на данный товар в стране ввоза. В этом случае, чтобы иметь возможность поставить товар на иностранный рынок, значительно снижаются цены на него, иначе иностранный покупатель такой товар не будет закупать вообще, ибо он окажется неконкурентоспособным.

Однако все подобные "доводы" не служили и не могут служить оправданием для демпинга, и государство - импортер применяет в подобных случаях свое законодательство о защитных мерах при демпинге. Так это делается, и это нормально и правомерно.

Во-вторых, экспорт товара по заниженным ценам может иметь место без предварительного намерения "демпинговать" иностранный рынок. Сюда относятся незнание уровня цен и общей ситуации на рынке импортера в отношении данного товара.

Нужно при этом отметить, что если товар экспортируется в небольших количествах, но по ценам, которые могут быть признаны "демпинговыми", то обвинений в демпинге может не последовать, поскольку в подобных случаях будут отсутствовать два важнейших критерия для применения антидемпинговых мер: сам факт поставки товара по демпинговым ценам и одновременно факт причинения ущерба экономике страны импорта.[7;168-179]

**2.2 Структура торговли**

Наряду с энергичным увеличением объемов мирового товарооборота меняется и его номенклатура. Статистика отмечает опережающий рост торговли готовыми товарами, в том числе особенно машинами и оборудованием. Наиболее высокими темпами растет торговля электроникой, средствами связи, электротехнической продукцией. В целом на готовые изделия приходится до 70% стоимости международной торговли. Остающиеся 30% делят между собой приблизительно поровну добывающие отрасли, производящие сырьевые товары, и сельскохозяйственное производство. При этом доля сырьевых товаров имеет тенденцию к относительному сокращению.

Что касается готовых товаров, то в сравнении с недавним прошлым, когда в международном товарообороте были представлены главным образом законченные производством изделия, в современной международной торговле все возрастающую роль играет обмен полуфабрикатами, промежуточными изделиями, отдельными деталями и частями готового продукта. Уменьшение удельного веса сырьевых товаров в международной торговле связано с тремя основными причинами. Прежде всего, к ним относится небывалый рост производства всевозможной синтетики, заменяющей натуральные материалы. Эта тенденция основана на значительных успехах науки и внедрении ее результатов в химические производства. Натуральные материалы вытесняются различными пластмассами, искусственным каучуком и прочими синтетическими производными. Товарная структура экспорта и импорта различных стран за 2006 г. представлена в Приложениях 1 и 2 соответственно[9; 49-53].

Немалую роль в сокращении потребления сырья сыграло внедрение в производство ресурсосберегающих технологий, а также расширение использования местных сырьевых материалов взамен импортных.
При этом, несмотря на развитие энергосберегающих технологий, заметно выросли объемы международной торговли нефтью и газом, но не в качестве энергоносителей — нефть и газ выступают в данном случае в значительной мере как сырье для бурно развивающейся химии.

В географическом распределении международной торговли отмечается, прежде всего, опережающий темп ее прироста между промышленно развитыми странами. На эти страны приходится до 60% стоимости мирового товарооборота. В то же время, развивающиеся страны до 70% своего экспорта также направляют в индустриальные страны. Таким образом, наблюдается своего рода концентрация международной торговли вокруг промышленно развитых стран, что неудивительно — США, Япония и Германия, например, имея 9% мирового населения, концентрируют до трети мировой покупательной способности.

Меняется характер внешнеэкономических связей между промышленно развитыми и развивающимися странами. Развивающиеся страны меняют свой профиль так называемых аграрно-сырьевых придатков. К ним все в большей мере переходят функции поставщиков для промышленно развитых стран материалоемкой и трудоемкой продукции, а также продукции, вызывающей экологические осложнения.

Это связано в ряде случаев с дешевизной рабочей силы, приближенностью природно-сырьевых ресурсов к местам производства, более низкими экологическими стандартами, характерными для развивающихся стран.

Помимо того, в международной торговле более заметным становится присутствие новых индустриальных стран. Это прежде всего Южная Корея, Тайвань, Сингапур. Набирают вес Малайзия, Индонезия, Китай.
Все это вместе с экономической мощью Японии заметно изменило географию мирового хозяйства и международной торговли, придав ей трехполюсный характер: Северная Америка, Западная Европа и Тихоокеанский регион. Нельзя, однако, не замечать и быстрые успехи латиноамериканских стран, формирующих четвертый экономический полюс в глобальных мирохозяйственных связях.[10;59-80]

Внешнеторговый баланс стран за 2000-2006 гг. представлен в Приложении 3 [9;26]

**2.3 Международная торговля в условиях экономического кризиса**

Всемирная торговая организация озабочена усилением протекционистских мер многих стран в рамках выхода из кризиса. Несмотря на то, что подобные барьеры США в 30-е годы послужили одной из причин Великой Депрессии, уроком пример не стал.

Еще в ноябре на саммите “большой двадцатки” G20 в Вашингтоне участники встречи отмечали невозможность допустимости введения заградительных мер и барьеров. Однако обещания в итоге остались пустой декларацией. С момента заявления многие страны ввели дополнительные меры защиты национальной экономики.

Франция создала 7-миллиардный фонд для инвестиций в компании, которым, по выражению президента Николя Саркози, необходимо защититься от “иностранных хищников”. Китай изменил систему налогообложения экспорта, чтобы сделать продукцию своих компаний более конкурентоспособной на мировых рынках, одновременно сохраняя политику слабого юаня. В США выделили пакет государственной помощи для отечественных автопроизводителей, который поставил в неравные условия их иностранных конкурентов, у которых также есть американские заводы. К тому же, США планируют ввести пошлины на итальянскую минеральную воду и французский сыр в ответ на ограничение ввоза американского мяса в ЕС. Индия ввела отдельные административные ограничения на импорт стали и леса и рассматривает введение антидемпинговых пошлин на стальную и химическую продукцию. Вьетнам поднял импортную пошлину на сталь в полтора раза.

Россия, в свою очередь, с ноября ввела 28 различных мер по введению тарифов на импортные товары и субсидированию собственного экспорта. В числе прочих сюда вошли увеличение ввозных пошлин на иномарки, обувь и некоторые продовольственные товары, а также создание господдержки для национально значимых предприятий.

Между тем, экономисты предупреждают, что “ползучие” протекционистские шаги, наблюдаемые во многих странах, могут осложнить выход мировой экономики из кризиса. По данным ВТО, число антидемпинговых расследований выросло в 2008 году на 40 % по сравнению с уровнем прошлого года.

Ситуация напоминает наблюдателям период Великой депрессии, когда в условиях глобального экономического спада развитые страны активно защищали своих производителей законодательными мерами. В США в 1930 году был принят тарифный закон Смута-Хоули (The Smoot-Hawley Tariff Act), который дал старт “торговой войне”. Законом поднимались ставки пошлин на более чем 20 тысяч импортируемых товаров. Пытаясь таким образом защитить внутреннего производителя, власти снизили и без того низкую покупательную способность. Результатом стала ответная реакция других государств, поднявших пошлины на американские товары, что привело к резкому падению торгового оборота между США и европейскими странами и окончательно столкнуло экономику в Великую Депрессию.

«Сам по себе этот закон не был сильным шоком, но он спровоцировал шок, так как привел к ответным действиям других стран», - напоминает профессор экономики Дартмурского колледжа Даг Ирвин.

 Крупнейшие развитые страны подтвердили свою решимость поддержать экспорт путем кредитования, чтобы обеспечить приток ликвидных средств в международную торговлю по мере выхода мировой экономики из текущего финансового кризиса. Инициатором заявления стала Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – ассоциация правительств развитых стран, штаб-квартира которой находится в Париже.

Мировой финансовый кризис отразился на системе коммерческого кредитования, на которой держится вся международная торговля, – сегодня кредиты, делающие возможными международные поставки товаров, обходятся экспортерам и импортерам куда дороже. Значимые игроки финансово-кредитного рынка, например, банки, либо не имеют необходимых средств, либо слишком боятся риска, чтобы предоставлять кредиты на внешнеторговые операции в период экономической неопределенности. Снижение объемов экспортного кредитования негативно отражается на объемах внешнеторгового оборота, особенно в бедных и менее кредитоспособных странах, которым и так нелегко получить займ. Однако власти надеются, что поддержание объема кредитования экспорта на согласованном уровне позволит ликвидировать разрыв, созданный временным снижением емкости рынков.

 “The Financial Times” процитировала генерального секретаря ОЭСР Анхеля Гурриа, назвавшего гарантированный объем экспортного кредитования ключевым средством «смазки колес» международной финансовой системы. «Нельзя рассчитывать на экономический рост, если банки не будут делать того, что им положено делать, а именно – предоставлять кредиты; и уж тем более – если они вместо этого будут заняты взиманием средств, чтобы компенсировать снижение объема капитала», – заявил Гурриа.[11]

**Заключение**

Подводя итог, следует отметить, что международная торговля не только приводит к повышению эффективности, но и позволяет странам принимать участие в мировой экономике, поощряя возможность осуществления прямых иностранных инвестиций, которые представляют собой средства, инвестируемые в иностранные компании и другие активы.

Открывая возможности для специализации, международная торговля дает потенциал для более эффективного использования ресурсов, а так же для развития страны в сфере производства и приобретения товаров. Противники же глобальной торговли утверждают, что она может быть неэффективна для развивающихся стран. Очевидно то, что мировая экономика находится в постоянном изменении, и в зависимости от того, как она меняется, страны должны предпринимать те или иные меры, чтобы это не отразилось негативно на их экономическом положении.

Несмотря на усиливающуюся интеграцию мировых рынков, политические, психологические и технические преграды на пути передвижения товаров и услуг между странами все еще остаются существенными. Устранение этих преград привело бы к весьма значительной трансформации мирового хозяйства, а также национальных хозяйств всех стран мира.

 В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано с получением значительных преимуществ: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, получить доступ к новым высоким технологиям, наиболее полно и разнообразно удовлетворить потребности внутреннего рынка.

Международная торговля – важный аспект жизнедеятельности мирового хозяйства, важный контингент валют и валютного регулирования и важная социальная гарантия человеческих отношений.

**Список использованной литературы**

1. Вавилова Е.В. Международная торговля: учеб. пособие.-М: Гардарика, 2006.-287 стр.

2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. - Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М: Международные отношения, 2006.- 488 стр.

3. Колесов В. П., Кулаков М. В. Международная экономика.- М : ИНФРА-М, 2009. - 473 стр.

4. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика.-М: Дело и сервис, 2008.- 359 стр

5. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. - 2-е изд., перераб. и доп. – М: Экономистъ, 2008.- 376 стр.

6.Мировая экономика: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика». – М: Омега-Л, 2008.- 306 стр.

7. Мировая экономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. - 3-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 438 стр.

8. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Международная экономика: теория и практика.- С.-П.: Питер, 2008.- 464 стр.

## 9. Россия и страны мира. 2006. Статистический сборник, официальное издание. - Росстат, 2006г.- 366 стр.

10. Смитиенко Б. М. Международные экономические отношения.-М: ИНФРА-М, 2008.-528 стр.

11. Трухачев В.И. Международная торговля, учеб. пособие./ 2-е изд., перераб и доп.- М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 416 стр.

12. Конец международной торговли: кризис побеждает спрос. // Финмаркет .- http://krizis-kopilka.ru/.- 18.11.08

**Приложение 1**

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА в 2006 г.

(в процентах)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Экспорт-всего | в том числе |
| пищевые продукты, напитки, табак  | сырье не-продо-вольствен-ное, кроме топлива, животные и расти-тельные масла и жиры  | минераль-ное топли-во, сма-зочные масла и аналогич-ные мате-риалы  | химические вещества и аналогич-ная про-дукция  | машины и транс-портное оборудо-вание  | другие промыш-ленные товары и готовые изделия  |
| Россия | 100 | 1,4 | 4,0 | 62,9 | 3,8 | 4,1 | 23,8 |
| Европа |  |  |  |  |  |  |  |
| Австрия | 100 | 5,9 | 2,7 | 5,3 | 9,1 | 40,8 | 36,2 |
| Беларусь | 100 | 7,4 | 2,4 | 38,3 | 9,6 | 18,6 | 23,6 |
| Болгария | 100 | 7,2 | 7,4 | 13,3 | 6,3 | 13,5 | 52,3 |
| Венгрия | 100 | 5,2 | 1,7 | 2,3 | 7,7 | 59,8 | 23,1 |
| Германия | 100 | 4,2 | 1,9 | 2,5 | 14,0 | 49,1 | 28,3 |
| Греция | 100 | 17,1 | 9,3 | 13,0 | 13,1 | 12,6 | 35,0 |
| Дания | 100 | 17,2 | 4,2 | 10,3 | 12,2 | 27,6 | 28,6 |
| Ирландия | 100 | 9,7 | 1,7 | 0,6 | 45,7 | 26,8 | 15,5 |
| Испания | 100 | 12,3 | 3,4 | 4,6 | 11,9 | 39,6 | 28,2 |
| Италия | 100 | 5,8 | 1,6 | 3,5 | 10,5 | 37,0 | 41,6 |
| Латвия | 100 | 11,7 | 18,6 | 5,2 | 7,4 | 15,0 | 42,1 |
| Литва | 100 | 13,3 | 4,8 | 23,5 | 9,1 | 22,4 | 27,0 |
| Нидерланды | 100 | 12,5 | 5,7 | 13,6 | 17,0 | 31,1 | 20,1 |
| Норвегия | 100 | 4,9 | 1,1 | 67,8 | 2,4 | 8,2 | 15,6 |
| Польша | 100 | 9,1 | 2,4 | 4,5 | 7,1 | 40,0 | 36,9 |
| Португалия | 100 | 7,5 | 4,5 | 5,5 | 6,5 | 31,5 | 44,5 |
| Республика Молдова | 100 | 38,5 | 9,6 | 0,2 | 2,2 | 6,5 | 42,9 |
| Румыния | 100 | 2,4 | 5,9 | 10,0 | 5,7 | 29,9 | 46,1 |
| Словакия | 100 | 3,9 | 2,4 | 5,4 | 5,3 | 48,7 | 34,3 |
| Словения | 100 | 3,0 | 2,7 | 2,7 | 13,6 | 38,0 | 40,1 |
| Соединенное Королевство (Великобритания)  | 100 | 4,5 | 1,9 | 9,7 | 14,4 | 42,8 | 26,7 |
| Украина | 100 | 8,8 | 9,3 | 6,7 | 9,4 | 14,1 | 51,7 |
| Финляндия | 100 | 1,7 | 6,1 | 5,2 | 7,4 | 42,0 | 37,5 |
| Франция | 100 | 10,1 | 2,4 | 4,3 | 15,7 | 41,3 | 26,2 |
| Чешская Республика | 100 | 3,3 | 2,5 | 2,8 | 5,8 | 52,6 | 32,9 |
| Швейцария | 100 | 2,8 | 1,1 | 2,5 | 35,0 | 24,7 | 33,8 |
| Швеция | 100 | 3,4 | 5,9 | 5,6 | 10,9 | 41,1 | 33,2 |
| Эстония | 100 | 6,3 | 8,5 | 15,8 | 4,7 | 30,4 | 34,4 |
| Азия |  |  |  |  |  |  |  |
| Азербайджан | 100 | 4,2 | 4,0 | 84,6 | 2,1 | 1,9 | 3,2 |
| Армения | 100 | 11,5 | 13,9 | 1,9 | 0,5 | 2,2 | 69,8 |
| Бангладеш2) | 100 | 6,2 | 1,4 | 0,5 | 1,5 | 1,6 | 88,9 |
| Вьетнам3) | 100 | 20,0 | 3,8 | 25,8 | 1,6 | 9,6 | 39,1 |
| Грузия | 100 | 23,4 | 22,4 | 3,0 | 7,9 | 20,8 | 22,5 |
| Индия | 100 | 8,0 | 7,6 | 15,0 | 11,4 | 11,1 | 46,9 |
| Индонезия | 100 | 5,4 | 19,1 | 27,4 | 5,1 | 14,0 | 29,0 |
| Исламская Республика Иран | 100 | 4,1 | 1,3 | 83,3 | 3,2 | 1,2 | 6,9 |
| Казахстан | 100 | 2,7 | 6,1 | 68,7 | 2,7 | 1,7 | 18,1 |
| Китай | 100 | 2,8 | 0,8 | 1,8 | 4,6 | 47,1 | 42,8 |
| Республика Корея | 100 | 0,9 | 1,0 | 6,4 | 9,8 | 59,1 | 22,8 |
| Таиланд | 100 | 11,1 | 6,0 | 5,0 | 8,0 | 44,7 | 25,2 |
| Турция | 100 | 6,3 | 1,4 | 0,2 | 1,7 | 8,0 | 82,5 |
| Продолжение Приложения 1 |
| Япония | 100 | 0,5 | 1,2 | 0,9 | 8,9 | 63,7 | 24,7 |
| Америка |  |  |  |  |  |  |  |
| Аргентина | 100 | 32,3 | 17,7 | 14,6 | 8,1 | 12,7 | 14,6 |
| Бразилия | 100 | 19,8 | 17,4 | 7,7 | 6,7 | 24,2 | 24,2 |
| Канада | 100 | 6,1 | 7,8 | 20,0 | 7,6 | 31,8 | 26,7 |
| Мексика | 100 | 5,4 | 1,5 | 15,5 | 3,5 | 54,1 | 20,1 |
| США | 100 | 5,7 | 5,0 | 3,4 | 13,1 | 47,7 | 25,1 |
| Чили | 100 | 15,2 | 32,2 | 1,9 | 4,4 | 1,4 | 44,9 |

**Приложение 2**

 ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА в 2006 г

(в процентах)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Импорт-всего | в том числе |
| пищевые продукты, напитки, табак | сырье не-продо-вольствен-ное, кроме топлива, животные и расти-тельные масла и жиры  | минераль-ное топли-во, сма-зочные масла и аналогич-ные мате-риалы  | химические вещества и аналогич-ная про-дукция  | машины и транс-портное оборудо-вание  | другие промыш-ленные товары и готовые изделия  |
| Россия | 100 | 13,7 | 3,7 | 1,3 | 12,2 | 43,4 | 25,6 |
| Европа |   |   |   |   |   |   |   |
| Австрия | 100 | 5,6 | 4,2 | 13,8 | 10,8 | 35,2 | 30,5 |
| Беларусь | 100 | 7,9 | 4,0 | 32,8 | 9,9 | 20,1 | 25,3 |
| Болгария | 100 | 4,3 | 7,8 | 5,3 | 8,8 | 28,7 | 45,1 |
| Венгрия | 100 | 3,7 | 1,5 | 7,4 | 9,1 | 47,7 | 30,6 |
| Германия | 100 | 6,0 | 3,9 | 12,1 | 11,5 | 37,1 | 29,4 |
| Греция | 100 | 10,1 | 2,7 | 19,1 | 13,7 | 28,5 | 25,8 |
| Дания | 100 | 10,4 | 3,5 | 5,9 | 10,8 | 36,3 | 33,1 |
| Ирландия | 100 | 8,0 | 2,0 | 7,6 | 13,2 | 42,0 | 27,1 |
| Испания | 100 | 7,8 | 4,5 | 15,7 | 11,0 | 36,7 | 24,4 |
| Италия | 100 | 7,3 | 5,0 | 12,3 | 12,4 | 28,1 | 34,9 |
| Латвия | 100 | 9,8 | 3,7 | 12,7 | 10,2 | 31,9 | 31,7 |
| Литва | 100 | 8,2 | 3,6 | 22,4 | 11,5 | 31,2 | 23,1 |
| Нидерланды | 100 | 8,0 | 4,6 | 17,8 | 12,6 | 34,7 | 22,2 |
| Норвегия | 100 | 5,9 | 8,1 | 4,5 | 9,1 | 40,1 | 32,3 |
| Польша | 100 | 5,4 | 3,3 | 10,4 | 13,3 | 35,6 | 32,0 |
| Португалия | 100 | 10,1 | 3,2 | 15,1 | 10,9 | 29,6 | 31,1 |
| Республика Молдова | 100 | 10,7 | 2,6 | 24,1 | 11,9 | 19,5 | 31,2 |
| Румыния | 100 | 5,4 | 2,7 | 13,5 | 10,6 | 35,4 | 32,4 |
| Словакия | 100 | 4,8 | 3,3 | 13,6 | 8,9 | 38,8 | 30,6 |
| Словения | 100 | 5,8 | 5,9 | 11,2 | 12,2 | 32,2 | 32,7 |
| Соединенное Королевство (Великобритания)  | 100 | 7,4 | 2,6 | 8,9 | 9,6 | 33,7 | 37,7 |
| Украина | 100 | 6,3 | 3,4 | 28,2 | 12,1 | 28,8 | 21,1 |
| Финляндия | 100 | 4,6 | 9,7 | 15,3 | 10,8 | 36,6 | 22,9 |
| Франция | 100 | 7,1 | 2,7 | 14,8 | 12,7 | 35,2 | 27,6 |
| Чешская Республика | 100 | 4,8 | 2,9 | 9,0 | 10,3 | 41,1 | 32,0 |
| Швейцария | 100 | 5,0 | 1,9 | 7,9 | 21,2 | 27,4 | 36,6 |
| Швеция | 100 | 7,0 | 3,6 | 12,4 | 10,1 | 38,0 | 28,9 |
| Эстония | 100 | 6,4 | 3,3 | 16,0 | 8,3 | 35,7 | 30,3 |
| Азия |   |   |   |   |   |   |   |
| Азербайджан | 100 | 9,7 | 3,6 | 11,6 | 6,0 | 46,2 | 22,9 |
| Армения | 100 | 14,1 | 2,8 | 16,0 | 8,6 | 18,8 | 39,8 |
| Бангладеш2) | 100 | 8,3 | 16,2 | 8,1 | 10,1 | 27,9 | 29,4 |
| Вьетнам3) | 100 | 5,8 | 4,9 | 14,6 | 14,4 | 25,1 | 35,3 |
| Грузия | 100 | 15,5 | 1,7 | 19,4 | 9,0 | 28,9 | 25,5 |
| Индия | 100 | 2,0 | 8,0 | 33,3 | 9,0 | 22,5 | 25,2 |
| Индонезия | 100 | 8,1 | 6,1 | 31,2 | 14,3 | 25,2 | 15,2 |
| Исламская Республика Иран | 100 | 1,4 | 1,2 | 4,0 | 2,7 | 8,1 | 82,6 |
| Казахстан | 100 | 6,6 | 1,9 | 12,9 | 8,6 | 43,0 | 27,0 |
| Китай | 100 | 1,4 | 11,0 | 11,2 | 11,0 | 45,1 | 20,2 |
| Республика Корея | 100 | 3,9 | 6,6 | 28,0 | 8,9 | 30,0 | 22,7 |
| Таиланд | 100 | 3,5 | 3,1 | 19,9 | 10,3 | 36,4 | 26,9 |
| Турция | 100 | 0,8 | 5,7 | 4,9 | 9,0 | 17,3 | 62,3 |
| Япония | 100 | 8,5 | 7,4 | 27,9 | 7,1 | 24,5 | 24,7 |
| Америка |   |   |   |   |   |   |   |
| Аргентина | 100 | 2,0 | 4,4 | 4,7 | 18,8 | 48,2 | 21,9 |
| Бразилия | 100 | 4,1 | 4,0 | 18,8 | 18,0 | 37,4 | 17,6 |
| Канада | 100 | 5,5 | 3,0 | 9,1 | 10,3 | 44,8 | 27,3 |
| Мексика | 100 | 4,9 | 3,2 | 5,7 | 10,7 | 47,7 | 27,8 |
| США | 100 | 4,0 | 1,9 | 18,0 | 7,6 | 37,7 | 30,8 |
| Чили | 100 | 6,2 | 3,9 | 24,3 | 11,3 | 33,6 | 20,8 |

**Приложение 3**

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС, ЭКСПОРТ И ИМПОРТ

(миллионов долларов США)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Россия1) | Сальдо | 69213 | 60535 | 76309 | 106031 | 142766 | 163437 |
|  | Экспорт | 103093 | 106712 | 133656 | 181600 | 241473 | 301244 |
|  | Импорт | 33880 | 46177 | 57347 | 75569 | 98708 | 137807 |
| Европа |  |  |  |  |  |  |  |
|  Австрия | Сальдо | -4819 | -1990 | -698 | 138 | -2228 | -194 |
|  | Экспорт | 64167 | 70891 | 87567 | 109004 | 117722 | 134153 |
|  | Импорт | 68986 | 72881 | 88265 | 108866 | 119950 | 134347 |
|  Албания | Сальдо | -829 | -1173 | -1411 | -1673 | -1960 | -2266 |
|  | Экспорт | 261 | 330 | 453 | 596 | 658 | 793 |
|  | Импорт | 1091 | 1504 | 1864 | 2269 | 2618 | 3058 |
|  Беларусь | Сальдо | -1320 | -1071 | -1612 | -2717 | -729 | -2617 |
|  | Экспорт | 7326 | 8021 | 9946 | 13774 | 15979 | 19734 |
|  | Импорт | 8646 | 9092 | 11558 | 16491 | 16708 | 22351 |
|  Бельгия | Сальдо | 10884 | 17752 | 20721 | 21020 | 17100 | 15030 |
|  | Экспорт | 187876 | 215877 | 255516 | 306536 | 335868 | 366938 |
|  | Импорт | 176992 | 198125 | 234795 | 285516 | 318768 | 351908 |
|  Болгария | Сальдо | -1696 | -2238 | -3346 | -4536 | -6423 | -8168 |
|  | Экспорт | 4809 | 5749 | 7540 | 9931 | 11739 | 15101 |
|  | Импорт | 6505 | 7987 | 10887 | 14467 | 18162 | 23270 |
|  Венгрия | Сальдо | -3939 | -3276 | -5070 | -4744 | -3604 | -2989 |
|  | Экспорт | 28016 | 34512 | 42532 | 54893 | 62179 | 74217 |
|  | Импорт | 31955 | 37787 | 47602 | 59636 | 65783 | 77206 |
|  Германия | Сальдо | 54772 | 125548 | 147095 | 193591 | 197456 | 206724 |
|  | Экспорт | 550222 | 615705 | 751824 | 911859 | 977970 | 1125877 |
|  | Импорт | 495450 | 490157 | 604729 | 718269 | 780514 | 919154 |
|  Греция | Сальдо | -18474 | -20849 | -31180 | -36564 | -34306 | -38940 |
|  | Экспорт | 10747 | 10315 | 13195 | 14996 | 15511 | 20180 |
|  | Импорт | 29221 | 31164 | 44375 | 51559 | 49817 | 59121 |
|  Дания | Сальдо | 6025 | 7418 | 9052 | 9255 | 9303 | 6603 |
|  | Экспорт | 50390 | 56308 | 65280 | 75834 | 83569 | 91705 |
|  | Импорт | 44364 | 48890 | 56227 | 66580 | 74265 | 85102 |
|  Ирландия | Сальдо | 25653 | 35990 | 39117 | 42798 | 40428 | 20753 |
|  | Экспорт | 77097 | 87497 | 92431 | 104202 | 109605 | 104638 |
|  | Импорт | 51444 | 51508 | 53315 | 61404 | 69177 | 83884 |
|  Испания | Сальдо | -39553 | -40012 | -52529 | -75516 | -96589 | -112697 |
|  | Экспорт | 113348 | 123563 | 156024 | 182156 | 191021 | 213350 |
|  | Импорт | 152901 | 163575 | 208553 | 257672 | 287610 | 326046 |
|  Италия | Сальдо | 1863 | 7606 | 2063 | -980 | -11875 | -24626 |
|  | Экспорт | 239934 | 254219 | 299468 | 353785 | 372962 | 416145 |
|  | Импорт | 238071 | 246613 | 297405 | 354765 | 384837 | 440770 |
|  Латвия | Сальдо | -1320 | -1769 | -2350 | -3018 | -3483 | -5535 |
|  | Экспорт | 1867 | 2284 | 2893 | 3917 | 5108 | 5896 |
|  | Импорт | 3187 | 4053 | 5242 | 6934 | 8592 | 11430 |
|  Литва | Сальдо | -1671 | -2294 | -2698 | -3008 | -3729 | -5259 |
|  | Экспорт | 3548 | 5231 | 6970 | 9274 | 11782 | 14153 |
|  | Импорт | 5219 | 7524 | 9668 | 12282 | 15510 | 19413 |
|  Нидерланды | Сальдо | 14565 | 27711 | 25824 | 34202 | 39244 | 41756 |
|  | Экспорт | 213447 | 221367 | 258915 | 317936 | 349844 | 399651 |
|  | Импорт | 198882 | 193657 | 233091 | 283734 | 310600 | 357895 |
|  Норвегия | Сальдо | 25712 | 24687 | 27818 | 33654 | 47131 | 57193 |
|  | Экспорт | 60063 | 59576 | 67103 | 81716 | 101917 | 120541 |
|  | Импорт | 34351 | 34889 | 39284 | 48062 | 54786 | 63347 |
|  Польша | Сальдо | -17285 | -14108 | -14453 | -14264 | -11545 | -16319 |
|  | Экспорт | 31684 | 41032 | 53699 | 74831 | 89214 | 110941 |
|  | Импорт | 48970 | 55141 | 68153 | 89094 | 100759 | 127260 |
|  Португалия | Сальдо | -14913 | -12791 | -10129 | -16201 | -21270 | -22716 |
|  | Экспорт | 23279 | 25536 | 30714 | 33023 | 32137 | 42890 |
|  | Импорт | 38192 | 38326 | 40843 | 49225 | 53407 | 65605 |
|  Республика  | Сальдо | -771 | -880 | -937 | -1214 | -1187 | -1355 |
|  Македония | Экспорт | 1323 | 1116 | 1363 | 1661 | 2041 | 2398 |
|  | Импорт | 2094 | 1995 | 2300 | 2875 | 3228 | 3752 |
|  Республика  | Сальдо | -304 | -395 | -613 | -784 | -1201 | -1641 |
|  Молдова | Экспорт | 472 | 644 | 790 | 985 | 1091 | 1052 |
|  | Импорт | 776 | 1039 | 1403 | 1769 | 2292 | 2693 |
|  Румыния | Сальдо | -2688 | -3986 | -6384 | -9179 | -12733 | -18770 |
|  | Экспорт | 10367 | 13876 | 17619 | 23485 | 27730 | 32336 |
|  | Импорт | 13055 | 17862 | 24003 | 32664 | 40463 | 51106 |
|  Словакия | Сальдо | -1524 | -2983 | -1794 | -2864 | -4171 | -5478 |
|  | Экспорт | 11889 | 14478 | 21966 | 27605 | 31997 | 41939 |
|  | Импорт | 13413 | 17460 | 23760 | 30469 | 36168 | 47416 |
|  Словения | Сальдо | -1384 | -576 | -1087 | -1692 | -1730 | -2029 |
|  | Экспорт | 8732 | 10357 | 12767 | 15879 | 17896 | 20985 |
|  | Импорт | 10116 | 10933 | 13854 | 17571 | 19626 | 23014 |
|  Соединенное  | Сальдо | -52846 | -59143 | -76553 | -110094 | -111658 | -119151 |
|  Королевство | Экспорт | 281525 | 276315 | 304268 | 341621 | 371406 | 428357 |
|  (Великобритания) | Импорт | 334371 | 335458 | 380821 | 451715 | 483064 | 547508 |
|  Украина | Сальдо | 617 | 980 | 47 | 3669 | -1908 | -6671 |
|  | Экспорт | 14573 | 17957 | 23067 | 32666 | 34228 | 38368 |
|  | Импорт | 13956 | 16977 | 23020 | 28997 | 36136 | 45039 |
|  Финляндия | Сальдо | 11582 | 11029 | 10913 | 10670 | 6765 | 7840 |
|  | Экспорт | 45482 | 44671 | 52513 | 60739 | 65240 | 77287 |
|  | Импорт | 33900 | 33642 | 41600 | 50069 | 58474 | 69447 |
|  Франция | Сальдо | -10947 | -271 | -5013 | -18380 | -41147 | -48485 |
|  | Экспорт | 300083 | 311791 | 365605 | 424331 | 444319 | 489808 |
|  | Импорт | 311029 | 312061 | 370617 | 442711 | 485466 | 538292 |
|  Чешская  | Сальдо | -3123 | -2249 | -2530 | -1079 | 1645 | 1712 |
|  Республика | Экспорт | 29057 | 38488 | 48715 | 66844 | 77988 | 95165 |
|  | Импорт | 32180 | 40736 | 51245 | 67923 | 76343 | 93453 |
|  Швейцария | Сальдо | -1237 | 4793 | 5152 | 7493 | 6314 | 9649 |
|  | Экспорт | 74867 | 83922 | 97165 | 114138 | 126099 | 141679 |
|  | Импорт | 76104 | 79129 | 92014 | 106645 | 119784 | 132030 |
|  Швеция | Сальдо | 13980 | 14960 | 18183 | 22787 | 18881 | 20626 |
|  | Экспорт | 86962 | 81370 | 102405 | 123223 | 130205 | 147236 |
|  | Импорт | 72982 | 66410 | 84222 | 100436 | 111324 | 126610 |
|  Эстония | Сальдо | -1109 | -1367 | -1968 | -2617 | -2513 | -3124 |
|  | Экспорт | 3132 | 3444 | 4531 | 5870 | 7676 | 8759 |
|  | Импорт | 4242 | 4810 | 6500 | 8487 | 10189 | 11883 |
| Азия |  |  |  |  |  |  |  |
|  Азербайджан | Сальдо | 573 | 501 | -36 | 99 | 136 | 1105 |
|  | Экспорт | 1745 | 2167 | 2590 | 3615 | 4347 | 6372 |
|  | Импорт | 1172 | 1666 | 2626 | 3516 | 4211 | 5267 |
|  Армения | Сальдо | -585 | -482 | -593 | -628 | -828 | -1207 |
|  | Экспорт | 300 | 505 | 686 | 723 | 974 | 985 |
|  | Импорт | 885 | 987 | 1279 | 1351 | 1802 | 2192 |
|  Бангладеш | Сальдо | -3572 | -3348 | -4253 | -4669 | -5648 | -5861 |
|  | Экспорт | 4787 | 4566 | 5263 | 6597 | 7233 | 9103 |
|  | Импорт | 8358 | 7913 | 9516 | 11266 | 12881 | 14964 |
|  Вьетнам | Сальдо | -1189 | -2470 | -4687 | -5466 | -4536 | -4805 |
|  | Экспорт | 14449 | 16530 | 20176 | 25625 | 32442 | 39605 |
|  | Импорт | 15638 | 19000 | 24863 | 31091 | 36978 | 44410 |
|  Грузия | Сальдо | -386 | -450 | -680 | -1199 | -1625 | -2742 |
|  | Экспорт | 323 | 346 | 461 | 647 | 865 | 936 |
|  | Импорт | 709 | 796 | 1141 | 1846 | 2490 | 3678 |
|  Израиль | Сальдо | -6282 | -6170 | -4519 | -4245 | -4371 | -3544 |
|  | Экспорт | 31404 | 29347 | 31784 | 38618 | 42770 | 46789 |
|  | Импорт | 37686 | 35517 | 36303 | 42864 | 47142 | 50334 |
|  Индия | Сальдо | -9185 | -7264 | -14153 | -22271 | -43247 | -54381 |
|  | Экспорт | 42378 | 49232 | 57086 | 71798 | 99618 | 120862 |
|  | Импорт | 51563 | 56495 | 71239 | 94070 | 142865 | 175243 |
|  Индонезия | Сальдо | 21808 | 21854 | 21864 | 19185 | 11463 | 23153 |
|  | Экспорт | 65403 | 60164 | 64107 | 71261 | 86996 | 103486 |
|  | Импорт | 43595 | 38310 | 42243 | 52076 | 75533 | 80333 |
|  Казахстан | Сальдо | 3772 | 3086 | 4518 | 7315 | 10497 | 14573 |
|  | Экспорт | 8812 | 9670 | 12927 | 20096 | 27849 | 38250 |
|  | Импорт | 5040 | 6584 | 8409 | 12781 | 17352 | 23677 |
|  Киргизия | Сальдо | -50 | -101 | -135 | -222 | -429 | -924 |
|  | Экспорт | 504 | 486 | 582 | 719 | 672 | 794 |
|  | Импорт | 554 | 587 | 717 | 941 | 1101 | 1718 |
|  Китай | Сальдо | 24109 | 30420 | 24837 | 32756 | 102000 | 177775 |
|  | Экспорт | 249203 | 325591 | 437899 | 593439 | 761953 | 969380 |
|  | Импорт | 225094 | 295171 | 413062 | 560683 | 659953 | 791605 |
|  Пакистан | Сальдо | -1836 | -1319 | -1107 | -4570 | -9306 | -12896 |
|  | Экспорт | 9028 | 9908 | 11930 | 13379 | 16050 | 16932 |
|  | Импорт | 10864 | 11227 | 13038 | 17949 | 25356 | 29828 |
|  Республика Корея | Сальдо | 11786 | 10344 | 14990 | 29382 | 23181 | 16082 |
|  | Экспорт | 172267 | 162470 | 193817 | 253845 | 284419 | 325465 |
|  | Импорт | 160481 | 152126 | 178827 | 224463 | 261238 | 309383 |
|  Сингапур | Сальдо | 3259 | 8736 | 16248 | 15760 | 29602 | 33098 |
|  | Экспорт | 137806 | 125177 | 144183 | 179611 | 229652 | 271809 |
|  | Импорт | 134546 | 116441 | 127935 | 163851 | 200050 | 238711 |
|  Таджикистан | Сальдо | 109 | 17 | -84 | -276 | -421 | -326 |
|  | Экспорт | 784 | 737 | 797 | 915 | 909 | 1399 |
|  | Импорт | 675 | 720 | 881 | 1191 | 1330 | 1725 |
| Таиланд | Сальдо | 7133 | 3463 | 4528 | 2061 | -7980 | 2142 |
|  | Экспорт | 69057 | 68108 | 80333 | 97413 | 110178 | 130795 |
|  | Импорт | 61924 | 64645 | 75805 | 95353 | 118158 | 128654 |
| Туркмения | Сальдо | 721 | 737 | 1120 | … | … | … |
|  | Экспорт | 2506 | 2856 | 3632 | … | … | … |
|  | Импорт | 1785 | 2119 | 2512 | … | … | … |
| Турция | Сальдо | -26728 | -15101 | -19061 | -34685 | -27070 | -51672 |
|  | Экспорт | 27775 | 34561 | 46576 | 61683 | 71928 | 81912 |
|  | Импорт | 54503 | 49663 | 65637 | 96368 | 98998 | 133584 |
| Узбекистан | Сальдо | … | … | … | … | … | … |
|  | Экспорт | … | … | … | … | … | … |
|  | Импорт | … | … | … | … | … | … |
| Филиппины | Сальдо | 2907 | -692 | -2474 | -2656 | -7084 | -6665 |
|  | Экспорт | 39794 | 36510 | 37028 | 39689 | 39879 | 47413 |
|  | Импорт | 36887 | 37202 | 39502 | 42345 | 46963 | 54077 |
| Япония | Сальдо | 99736 | 79520 | 88914 | 111150 | 79998 | 70340 |
|  | Экспорт | 479227 | 416730 | 471999 | 565743 | 594986 | 649948 |
|  | Импорт | 379491 | 337209 | 383085 | 454592 | 514988 | 579609 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Америка |  |  |  |  |  |  |  |
|  Аргентина | Сальдо | 1061 | 16660 | 15732 | 12132 | 11664 | 12411 |
|  | Экспорт | 26341 | 25650 | 29566 | 34453 | 40351 | 46569 |
|  | Импорт | 25280 | 8990 | 13834 | 22320 | 28688 | 34158 |
|  Боливия | Сальдо | -600 | -471 | -18 | 302 | 450 | 1044 |
|  | Экспорт | 1230 | 1299 | 1598 | 2146 | 2791 | 3863 |
|  | Импорт | 1830 | 1770 | 1616 | 1844 | 2341 | 2819 |
|  Бразилия | Сальдо | -3545 | 10763 | 22378 | 30525 | 40901 | 41954 |
|  | Экспорт | 55086 | 60362 | 73084 | 96475 | 118529 | 137807 |
|  | Импорт | 58631 | 49599 | 50706 | 65950 | 77628 | 95853 |
|  Канада | Сальдо | 37833 | 30447 | 33613 | 31371 | 36046 | 40555 |
|  | Экспорт | 276645 | 252408 | 272696 | 304456 | 359411 | 389513 |
|  | Импорт | 238812 | 221961 | 239083 | 273084 | 323365 | 348959 |
|  Мексика | Сальдо | -8133 | -7997 | -5094 | -8264 | -7523 | -5689 |
|  | Экспорт | 166367 | 160682 | 165396 | 189083 | 213891 | 250441 |
|  | Импорт | 174500 | 168679 | 170490 | 197347 | 221414 | 256130 |
|  США | Сальдо | -477382 | -507127 | -578279 | -707160 | -825192 | -881160 |
|  | Экспорт | 781918 | 693103 | 724771 | 818520 | 907158 | 1038270 |
|  | Импорт | 1259300 | 1200230 | 1303050 | 1525680 | 1732350 | 1919430 |
|  Чили | Сальдо | 703 | 1089 | 2143 | 7154 | 8562 | 19707 |
|  | Экспорт | 19210 | 18180 | 21524 | 32025 | 41297 | 58116 |
|  | Импорт | 18507 | 17091 | 19381 | 24871 | 32735 | 38409 |