СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. Теоретические основы мирового рынка и международной торговли

* 1. Сущность и конъюнктура мирового рынка
	2. Теории международной торговли
	3. Ценообразование в международной торговле

Глава 2. Анализ и динамика международной торговли

2.1 Товарная и географическая структура международной торговли

2.2 Мировой рынок промышленных товаров

2.3 Мировой рынок сырьевых товаров

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ВВЕДЕНИЕ

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является международная торговля. На долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы».

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение как теорий, раскрывающих принципы оптимального участия национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, так и объективных закономерностей развития мировой торговли.

Целью данной работы является изучение динамики развития международной торговли и проведение анализа мировых рынков.

В первой главе рассматриваются теоретические основы мирового рынка и международной торговли.

Вторая глава содержит исследования в области международной торговли относительно цели данной работы.

Глава 1. Теоретические основы мирового рынка и международной торговли

1.1 Сущность и конъюнктура мирового рынка

Существует несколько определений мирового рынка:

Мировой рынок - это закономерный результат развития внутренних и национальных рынков, которые вышли за пределы государственных границ.

Мировой рынок - это центральная категория теорий международной экономики, поскольку мировой рынок оказывается первичным по отношению к производителю. В отношении данной категории тоже существуют разные определения.

**Мировой рынок - это сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторов производства.** Поскольку мировой рынок – это закономерный результат развития, то эволюция денежных отношений естественно приводит к мировому рынку.

При анализе мировых рынков существенное место занимает анализ конъюнктуры. Конъюнктура — это конкретный процесс циклического воспроизводства, который проявляется в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебаниях цен и учетного процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателях.
Можно рассматривать конъюнктуру и как совокупность факторов и условий, определяющих развитие мировой экономики, экономическое положение отдельно взятой страны, развитие какой-либо сферы воспроизводства. В связи с этим различают общехозяйственную конъюнктуру, характеризующую состояние на данный момент всего мирового хозяйства или **экономики** какой-либо одной страны, и конъюнктуру товарных рынков, когда изучается уже не весь экономический комплекс, а текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных конкретных товаров.

Изменения конъюнктуры того или иного товарного рынка, усиление или ослабление воздействия на него колебаний общехозяйственной конъюнктуры либо текущих изменений ситуации на других рынках происходят в процессе развития конкретных экономических циклов. Развитие современной мировой **экономики** отличается от циклов воспроизводства домонополистического капитализма прошлого столетия. Сегодня во многих странах идет процесс структурной перестройки **экономики**, разрабатываются и реализуются различные антикризисные мероприятия, на экономических моделях просчитываются варианты развития **экономики**, осуществляются активное макроэкономическое регулирование национальных рынков и межгосударственная координация в целях поддержания стабильности на мировых рынках. Это способствует некоторому сокращению кризисных явлений и приводит к нарушению классических закономерностей развития циклов воспроизводства. Между конъюнктурой мировых товарных рынков и конкретной внешнеэкономической деятельностью существует непосредственная связь. Для того чтобы получить от внешнеторговых сделок максимальный экономический эффект надо знать, в какой момент и на каком **рынке** лучше всего выступать в качестве экспортера или импортера того или иного товара. Между всеми явлениями, определяющими развитие конъюнктуры, существует связь и взаимозависимость. Изменение положения на одном товарном **рынке** оказывает влияние на ряд других рынков, казалось бы, не имеющих никакого отношения к первому. Примером такой взаимосвязи может служить воздействие на конъюнктуру многих товарных рынков резкого повышения цен на нефть в конце 1973 г. В 1990 г. кризис в Персидском заливе стал причиной роста цен на нефть (до 40 долл. за 1 баррель против 18 долл. до начала конфликта в июле), а затем в порядке цепной реакции повысились цены на бензин и другие нефтепродукты, а также страховые ставки на танкеры, направляющиеся к ближневосточным берегам. Приведенные примеры еще подтверждают наличие связи и взаимозависимости между различными рынками. Развитие конъюнктуры различных товарных рынков характеризуется неравномерностью и противоречивостью движения ее показателей. Зачастую одни и те же показатели, например динамика производства или цены, в одно и то же время, но на разных рынках свидетельствуют о наличии противоположных тенденций — роста и сокращения. За сравнительно небольшие периоды, когда в общехозяйственной конъюнктуре не наблюдается каких-либо значительных изменений, условия спроса и предложения, цены и другие конъюнктурные показатели отдельных товарных рынков могут быть подвержены сильным колебаниям. Прогноз конъюнктуры любого товарного рынка обычно разрабатывается на основе данных анализа и изучения показателей, которые могут помочь в определении тенденций развития производства и международной **торговли** в будущем (динамика капиталовложений, сведения о заказах и т.д.). В настоящее время существует множество разнообразных методов прогнозирования, среди которых наибольшее распространение получили экстраполяция, экспертные оценки и экономико-математическое моделирование, балансовый метод и др.

Прогноз конъюнктуры дает оценку вероятного движения цен. В зависимости от возможного повышения или понижения цен меняется тактика реализации или закупки товара. Следовательно, можно сделать вывод, что между прогнозом конъюнктуры и оперативной тактикой внешнеторговых операций

Существуют три уровня исследования конъюнктуры рынка: общеэкономический, отраслевой и товарный.

Изучение конъюнктуры связано с текущим состоянием рынка. Поэтому, когда ведутся исследования конъюнктуры конкретных товарных рынков, программа исследований должна быть ориентирована, прежде всего, на обоснование коммерческих решений, принимаемых на уровне предприятия. Однако при этом должно учитываться и состояние общеэкономических и отраслевых условий реализации. Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает: использование различных взаимодополняющих источников информации; сочетание ретроспективного анализа с прогнозом показателей, характеризующих конъюнктуру рынка; применение совокупности, различных методов анализа и прогнозирования.

Результаты исследований конъюнктуры рынка могут быть представлены в виде различных аналитических документов.

1. Сводный обзор, или доклад, — это основной документ с обобщающими показателями рынка, товаров народного потребления. В нем анализируются динамика общеэкономических И отраслевых показателей, особые условия конъюнктуры, проводится ретроспектива и дается прогноз показателей конъюнктуры, освещаются наиболее характерные тенденции и выявляются взаимосвязи конъюнктуры отдельных товарных рынков.

2. Тематический (проблемный или товарный) обзор конъюнктуры включает документы, отражающие специфику конкретной ситуации или отдельного товарного рынка. В нем выявляются наиболее актуальные проблемы, типичные для ряда товаров, либо проблемы конкретного товарного рынка.

3. Оперативная (сигнальная) конъюнктурная информация — это документ, содержащий оперативную информацию, которая как бы сигнализирует об отдельных процессах, происходящих в конъюнктуре рынка. Основными источниками оперативной информации являются данные торговых корреспондентов, опросов населения, экспертные оценки специалистов.

Таким образом, исследование конъюнктуры международного рынка позволяет определить основные факторы развития международной торговли.

1.2 Теории международной торговли

Ответ на вопрос, почему осуществляется международная торговля и что лежит в основе торговых отношений позволяют получить теории международной торговли.

Теория международной торговли Д. Рикардо, а ранее и А.Смита, была призвана доказать необходимость и целесообразность свободной внешней торговли. Смит объяснял существование международной торговля и ее выгодность различием в абсолютных издержках производства товаров в разных странах. Международное разделение труда и специализация считались целесообразными, поскольку в каждой стране существовали особые условия и ресурсы, обеспечивавшие ей преимущества по сравнению с другими странами: возможность производить определенные товары с меньшими издержками (или возможность производить в единицу времени большее количество товаров).

В теории абсолютного преимущества А. Смита принципы разумного поведения хозяйствующего субъекта переносятся на сферу международной торговля: если можно купить товар за рубежом по более низкой цене, чем у себя дома, то лучше сделать это, специализируясь на производстве того товара, который дешевле изготавливать дома вследствие наличия определенных преимуществ в данной отрасли.

Д. Рикардо сделал следующий шаг в теории международной торговли, доказав ее целесообразность и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующим соотношении издержек в разных странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Однако на практике предпосылка о постоянстве издержек замещения оказалась несостоятельной. Во многих отраслях рост производства сопровождался увеличением предельных издержек, а, следовательно, выпуск каждой дополнительной единицы товара требовал отказа от производства все большего количества других товаров. К тому же, перемещение производства из одной отрасли в другую приводило к росту издержек замещения и по той причине, что для выпуска разных видов товара требовалось разное сочетание факторов производства предпосылка о постоянстве издержек замещения имела следствием тот факт, что максимальный выигрыш от внешней торговли достигался при полной специализации стран на товарах, в производстве которых они обладали сравнительным преимуществом. Но реальная структура внешней торговли не подтверждала этот вывод. Все это привело к замене данной предпосылке на более приемлемую - о возрастающих издержках замещения. Это означало, что при расширении одной отрасли за счет других выпуск каждой дополнительной единицы товара сопровождался отказом от производства все большего объема продукции в других отраслях.

Новая модель была создана шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертелем Олином. Вплоть до 60-х гг. модель Хекшера - Олина господствовала в экономической литературе.

Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации отдельных стран состоит в следующем: по причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен - это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии».

Практика отчасти подтверждает выводы теории Хекшера - Олина. Но в последние десятилетия структура обеспеченности развитых стран (особенно европейских) необходимыми производственными ресурсами относительно выравнивается, что должно было снизить их стимулы к торговле друг с другом. Однако этого не происходит. Наоборот, центр тяжести в международной торговле перемещается именно к торговле между промышленно развитыми странами, то есть странами с приблизительно одинаковой обеспеченностью факторами производства. Причем в мировой торговле растет удельный вес взаимных поставок сходных промышленных товаров. Это не укладывается в теорию Хекшера - Олина.

Практическим поискам в целях подтверждения или опровержения теории Хекшера - Олина во многом способствовало появление в 50-х годах так называемого «парадокса Леонтьева». В. Леонтьев показал, что в 1947 г. США, считавшиеся капиталоизбыточной страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию, хотя, согласно теории Хекшера - Олина, результат должен был быть обратным. Дальнейшие исследования, с одной стороны, подтвердили наличие в США данного парадокса в послевоенный период, с другой - показали, что капитал не самый избыточный фактор в стране. Выше него стоят обрабатываемая земля и научно-технические кадры. И здесь теория Хекшера - Олина подтверждалась: США оказались чистым экспортером товаров, в производстве которых интенсивно используются эти факторы.

Леонтьев проверил вывод теории Хекшера - Олина о том, что страны стремятся экспортировать товары, в производстве которых интенсивно используются, избыточные для них факторы, и импортировать товары, в производстве которых эти факторы используются менее интенсивно.

Леонтьев получил соотношение величины основного капитала и численности рабочих в экспортных и импортозамещающих отраслях США в 1947 г. Это потребовало расчетов капитала и занятости в нескольких десятках рассматриваемых отраслей, учета капитала и труда, которые содержались в их товарах в результате использования продукции других отраслей. Будучи одним из пионеров межотраслевого баланса, он с успехом использовал его возможности для получения необходимых оценок капиталовооруженности труда, умножая матрицы коэффициентов на векторы затрат капитала и труда, стоимости экспорта и импорта по отраслям. Условия проверки были таковы: если верны выводы теории Хекшера - Олина, а капитал в США относительно более избыточен, то показатель затрат капитала в расчете на одного рабочего в стандартном наборе товаров, экспортируемых из США, должен быть выше, чем аналогичный показатель в импортозамещающей продукции, входящей в стандартный набор ввозимых в США товаров.

Оказалось, что в 1947 г. США продавали остальным странам трудоемкие товары в обмен на относительно капиталоемкие. Ключевой параметр составил всего 0,77, тогда как, согласно теории Хекшера - Олина, он должен был намного превысить единицу.

Метод неоднократно проверялся и был признан в основном правильным. Не возникало сомнений относительно избыточности капитала в США по сравнению с другими странами. Теоретически парадокс можно было объяснить тем, что в структуре спроса в США удельный вес капиталоемкой продукции был еще выше, чем в производстве, что и превращало страну в чистого импортера капиталоемких товаров; однако и это объяснение не годилось, так как не соответствовало действительности. Другие экономисты пробовали искать причину в торговых барьерах или в так называемой «обратимости факторной интенсивности, но и это мало что привнесло в решение проблемы.

Наиболее плодотворным оказалось решение ввести в модель и другие факторы производства. Возможно, рассуждали многие экономисты (и Леонтьев в их числе), следует учесть тот факт, что существуют различные виды труда, природных ресурсов, капитала и т.д. Многочисленные исследования в этом направлении привели к двум основным результатам: 1) подтвердили наличие «парадокса» на протяжении большей части послевоенного периода; 2) значительно улучшили наши представления об обеспеченности факторами и интенсивности их использования. Первый опровергал теорию Хекшера - Олина, второй поддерживал ее.

Одним из направлений в исследовании торговли стала теория технологического разрыва. В соответствии с этой теорией торговля между странами осуществляется даже при одинаковой наделенности факторами производства и может быть вызвана техническими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран, из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, последняя приобретает преимущество: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если же новшество заключается в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени обладает так называемой "квазимонополией", иными словами, получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. Отсюда и новая оптимальная стратегия: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что больше пока никто выпускать не может, но необходимо всем или многим. Как только эту технологию смогут освоить другие - производить что-то новое и опять такое, что другим недоступно.

В результате появления технических новшеств образуется "технологический разрыв" между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, т.к. другие страны начинают копировать нововведение страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, торговля новыми товарами, производимыми по новой технологии, будет продолжаться.

Теория «цикла жизни продукта» является наиболее популярной теорией неотехнологического направления. Она более точно отражает реальное состояние международного разделения труда в современный период. В соответствии с данной теорией каждый новый продукт проходит цикл, включающий стадии внедрения, расширения, зрелости и старения. Каждая стадия отличается особым характером спроса и технологий.

На первой стадии цикла, когда новый продукт только начал производиться первоначально для внутреннего рынка, спрос на него будет невелик. На второй стадии - стадии роста, спрос на внутреннем рынке быстро расширяется, продукт становится общепризнанным. На третьей стадии (зрелости) спрос на внутреннем рынке насыщен. На последней стадии цикла продукт стареет, его производство начинает сокращаться. Дальнейшее снижение цен уже не приводит к повышению спроса, как это было на стадии зрелости.

Теории неотехнологического направления отражают процесс радикальной перестройки системы международного разделения труда на основе развития электроники, информатики, передовых средств связи, новых материалов. На многих направлениях данного процесса задает тон азиатско-тихоокеанский регион. Причем здесь наблюдается достаточно быстрое размывание традиционного деления "центр-периферия". Это явление получило название концепции "летящих гусей". Суть ее в том, что налицо непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития высокоиндустриальными государствами, новыми индустриальными странами (НИС), странами АСЕАН.

В отдельном ряду стоит теория М. Портера который считает, что теории Д. Рикардо и Хекшера - Олина уже сыграли свою роль в объяснении структуры внешней торговли, но в последние десятилетия фактически утратили свое практическое значение, поскольку существенным образом изменились условия формирования конкурентных преимуществ, устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране основных факторов производства. М. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм:

1) факторы производства определенного количества и качества;

2) условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные и качественные параметры;

3) наличие родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке;

4) стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Названные детерминанты конкурентного преимущества образуют систему, взаимно усиливающую и обусловливающую развитие друг друга. К ним добавляются еще два фактора, которые могут серьезно влиять на обстановку в стране: действия правительства и случайные события. Все перечисленные характеристики экономической среды, в которой могут формироваться конкурентоспособные отрасли, рассматриваются в динамике, как гибкая развивающая система.

Важную роль в процессе формирования конкретных преимуществ отраслей национальной экономики, играет государство, хотя эта роль различна на разных этапах данного процесса.

В начале 80-х годов XX в. американские экономисты П. Кругман и К. Ланкастер предложили альтернативное классическому объяснение причин международной торговли. В соответствии с их подходом, страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства смогут извлечь максимальную выгоду из торговли друг с другом, если будут специализироваться в разных производствах, характеризующихся эффектом масштаба. Суть этого эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

В теории внешнеторговой деятельности фирм в качестве объекта анализа выступает не отдельная страна, а международная фирма. Внутрифирменная торговля базируется на обмене полуфабрикатами и запасными частями, используемыми при сборке изделия, предназначенного для реализации на мировом рынке. При этом внешнеторговая статистика свидетельствует о том, что внешняя торговля быстро расширяется между странами, где находятся крупнейшие транснациональные корпорации.

1.3 Ценообразование в международной торговле

Мировой **рынок** представляет собой сложную систему, он включает большое количество различных отраслевых рынков товаров и услуг, и каждый из них имеет свою специфику. Эта специфика обусловила то многообразие факторов, которые влияют на ценообразование, динамику и уровень мировых цен. При наличии постоянных ценовых колебаний и множества скидок и надбавок, применяемых с учетом рыночной конъюнктуры, трудно определить реальный уровень цен. Вместе с тем цены даже идентичных товаров могут меняться в зависимости от качества, сорта и т.п. Уровень цен зависит также от размеров сбытовых расходов: чем больше посредников при реализации товаров, тем больше разного рода надбавок к цене. При всем многообразии цен их принято классифицировать по определенным признакам, и прежде всего по признаку зависимости от сферы товарного обращения, которую они обслуживают. По этому признаку различают следующие виды цен: оптовые цены на промышленную продукцию; цены на продукцию строительства; закупочные цены; тарифы грузового и пассажирского транспорта; розничные цены; тарифы на платные услуги населению; цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Важное значение в практической деятельности имеют и другие способы классификации цен: по территориальному признаку — на единые, или поясные, и региональные (зональные); в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов по доставке грузов; от степени государственного регулирования — на свободные цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения, регулируемые, складывающиеся на **рынке**, но испытывающие определенное влияние (прямое или косвенное) государственных органов, и фиксируемые, устанавливаемые государственными органами на ограниченный круг товаров; в зависимости от степени новизны товара.

На товары с длительным жизненным циклом, которые реализуются на **рынке** продолжительное время, устанавливаются следующие виды цен: скользящая, или падающая, цена; долговременная цена; гибкая цена; договорная цена.

Перечисленные выше классификации цен служат основой для формирования мировых цен. Мировые цены — это цены реализации товаров на мировом **рынке**. В международной торговле мировые цены выступают обычно как цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями определенного вида товара или как цены основных мировых торговых центров (Чикагская торговая биржа, Лондонская биржа металлов и т.д.).

Характерной чертой современного мирового рынка является большой разброс цен на одни и те же товары. Это обусловлено действием ряда факторов политического и экономического характера (**политикой** ценообразования крупных монополий, таможенными и налоговыми барьерами, особыми условиями **торговли** в свободных экономических и валютных зонах и др). Все это приводит к тому, что в одно и то же время реальная цена на товар в определенном регионе может значительно отличаться от мировых цен.

Различают несколько видов мировых цен: цены по торговым сделкам с платежом в свободно конвертируемой валюте; цены по торговым сделкам с платежами в неконвертируемой валюте; цены по клиринговым соглашениям; цены по неторговым операциям; цены трансфертные (внутрифирменные).

Трансфертные (внутрифирменные) цены применяются при расчетах за поставки товаров и услуг в рамках международных объединений, фирм, компаний и транснациональных корпораций, включая их филиалы и подразделения, находящиеся в различных странах.

Импортные и экспортные цены различаются в зависимости от того, какие дополнительные расходы в них включаются по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру: пребывание на складе страны-экспортера, нахождение в порту, путь за границу, складирование за рубежом и т.д.

При экономическом и статистическом анализе мировых цен их принято делить на две группы: цены на продукцию обрабатывающей промышленности и цены на сырье.

В качестве мировых цен продукции обрабатывающих отраслей выступают, как правило, экспортные цены крупных компаний-производителей и ее экспортеров. При этом базой экспортных цен служат цены на внутреннем **рынке**, формируемые данными компаниями методами: полных затрат и прямых затрат. Преобладающую часть затрат (до двух третей и более) составляют материальные затраты — на сырье и материалы, топливо и энергию, приобретение комплектующих изделий и полуфабрикатов, оплату производственных услуг сторонних организаций. Другим крупным элементом затрат на производстве является заработная плата.

Существует общая закономерность зависимости цен от циклов воспроизводства: в зависимости от соотношения спроса и предложения динамика цен характеризуется их повышением при переходе от фазы депрессии к фазе оживления и их снижением — при наступлении кризиса. Максимальными цены бывают в фазе подъема в связи с длительным превышением спроса над предложением. Но при этой общей закономерности различные группы товаров реагируют на изменение конъюнктуры по-разному: наиболее резко меняются цены на сырье и товары длительного пользования (потребительские), слабее — цены на полуфабрикаты, а затем — на продукцию машиностроения производственного назначения.

Глава 2. Анализ и динамика международной торговли

###  Географическая и товарная структура международной торговли

Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте на протяжении последних 30 лет составляет около 70%. Такова же доля этих стран ив мировом импорте. Около 20—30% мировой торговли приходится на развивающиеся страны, но в каждой из этих групп происходят существенные изменения. Ведущие позиции в мировой торговле занимают США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Нидерланды, Бельгия, Люксембург. Среди развивающихся стран можно выделить Китай, Республику Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Малайзию, Мексику, Бразилию, Индонезию. (См. Приложение 1).

Международные организации систематизируют и классифицируют товары, которые являются предметом международной торговли.

В табл. 2.1 показана товарная структура международной торговли, в табл. 2.2 — доли основных товаров в мировом экспорте.

Таблица 2.1

Товарная структура международной торговли (%)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| - | 2004 | 2005 |
| Сырьевые товары  | 23,11 | 22,53 |
| Промышленные товары  | 74,44 | 74,72 |
| Продовольственные товары  | 9,25 | 8,95 |
| Сельскохозяйственное сырье  | 2,73 | 2,80 |
| Руды и металлы | 3,09 | 3,35 |
| Топливо  | 8,04 | 7,44 |
| Химические товары  | 9,22 | 9,48 |
| Машины, оборудование и транспортные средства  | 38,12 | 38,48 |
| Разные промышленные товары  | 27,11 | 26,77 |

###### Таблица 2.2

###### Доля основных товаров в мировом экспорте в 2004-2005 гг.

|  |  |
| --- | --- |
|  | 2004-2005 |
| Пассажирские автотранспортные средства | 4,87 |
| Нефть неочищенная | 4,34 |
| Транзисторы, электронные лампы и т. д. | 3,26 |
| Автоматические устройства обработкиДанных | 2,51 |
| Запчасти для автотранспортных средств | 2,51 |
| Товары, не вошедшие в классификацию | 2,40 |
| Телекоммуникационное оборудование | 2,29 |
| Нефтепродукты | 1,91 |
| Запчасти и составляющие для офисного оборудования | 1,84 |
| Электрооборудование | 1,54 |
| Самолеты и соответствующее оборудование | 1,54 |
| Полимерные изделия прочие | 1,46 |
| Бумага | 1,45 |
| Медицинские, фармацевтические изделия | 1,45 |
| Части передаточных механизмов | 1,29 |
| Прочие машины для отдельных отраслей | 1,19 |
| Части неэлектрических машин | 1,16 |

Распространенным способом торговли для ряда сырьевых товаров являются товарные биржи, представляющие собой постоянно действующие оптовые рынки однородных (заменимых) товаров.

К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся: продукты растительного происхождения; продукты животного происхождения; энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты; металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

Биржевые товары отличаются от других сырьевых товаров наличием у них некоторых общих признаков, характеризующих их как предметы биржевой торговли (однородность, пригодность к стандартизации, длительные сроки хранения и т.д.).

На товары устанавливаются цены (котировки) трех типов: цена продавца; цена покупателя; цена, по которой фактически была заключена сделка.

На некоторых биржах выделяются во всех трех указанных типах также цены начала, середины и конца биржевой сессии, что позволяет участникам биржевой торговли ориентироваться в краткосрочных тенденциях изменения цен.

Еще одним способом международной торговли являются аукционы (торги), специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. В международной торговле сложилась весьма ограниченная номенклатура товаров, продающихся с аукционов (пушнина, чай, овечья шерсть, цветы, каучук, кожа, антиквариат). Наибольшее значение имеют австралийские и новозеландские аукционы, особенно аукцион в Сиднее. Важным центром аукционной торговли каучуком является Сингапур, пушниной — Санкт-Петербург, антиквариатом — аукционы Кристи (Christie) и Сотби (Sotheby) в Лондоне.

2.2 Мировой рынок промышленных товаров

К промышленным товарам относятся: химические вещества и аналогичные изделия, в другом месте непоименованные; обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам; машины, оборудование и транспортные средства; разные готовые изделия. Структура международной торговли промышленными товарами приведена в табл. 2.3

Таблица 2.3

Структура международной торговли промышленными товарами

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  Химические товары  | Машины, оборудование и транспортные средства  | Разные промышленные изделия  | Промышленные товары  |
| 2001 | 12,97 | 47,28 | 39,75 | 100,00 |
| 2002 | 12,53 | 49,90 | 37,57 | 100,00 |
| 2003 | 12,06 | 50,88 | 37,06 | 100,00 |
| 2004 | 12,38 | 51,21 | 36,41 | 100,00 |
| 2005 | 12,68 | 51,50 | 35,82 | 100,00 |

Промышленные товары в соответствии с критерием их использования обычно подразделяются на две подгруппы: потребительские товары (непродовольственные) и средства производства.

Строго говоря, рынка товаров промышленного производства как такового не существует, поскольку речь может идти только о совокупности огромного количества рынков конкретных товаров.

Для производства фармацевтической продукции огромное значение имеет возможность осуществления затрат на НИОКР. Подавляющую часть этих средств тратят США, Швейцария, Великобритания, Япония, Германия, Франция и Италия. Эти страны являются и основными поставщиками фармацевтических продуктов на мировой рынок. Некоторые страны, не осуществляя значительных затрат на НИОКР, производят и экспортируют копии фирменных лекарств (Индия, Польша и др.).

Крупнейшими импортерами химических удобрений (азотные, фосфорные и калийные) являются Китай и Индия. Основные поставщики фосфорных удобрений на мировой рынок — США, калийных — Канада. Ведущими производителями азотных удобрений считаются Китай, США, Индия и Россия; фосфорных — США, Китай, Индия и Россия, калийных — Канада и Россия.

В последнее десятилетие сокращается производство и потребление химических удобрений в развитых странах в связи с чрезмерным использованием в предыдущие годы. В то же время увеличивается их производство и потребление в развивающихся странах.

Наблюдается относительно устойчивый рост производства искусственных материалов-пластмасс. В текстильной промышленности широко используются химические волокна.

Мировой объем производства бумаги и картона в 2008 году составляет 10 – 10,5 млн. тонн целлюлозы и бумаги всех видов и сортов. Около 30% мирового объема бумажной продукции приходится на писчую и типографскую бумагу, 15% — на газетную и 55% — на прочие сорта бумаги и картона (для упаковки, технических, санитарных целей и др.). Основными производителями являются США, Япония, Китай, Канада, Германия, Финляндия, Швеция, Франция, Италия, Бразилия, Россия. Крупнейшими экспортерами бумаги считаются скандинавские страны.

В мировом производстве и экспорте тканей, готовой одежды, обуви и изделий из кожи передовые позиции занимают азиатские страны, причем наблюдается перемещение производства из НИС ЮВА в Малайзию, Вьетнам, Филиппины, Индонезию. Одним из ведущих производителей и экспортеров кожаной одежды является Турция; из европейских стран сохраняет хорошую позицию на рынке обуви, а также эксклюзивной одежды (особенно мужской) Италия.

Значительная доля в мировом экспорте приходится на мебель из тропического дерева и кухонную мебель, спрос на которые достаточно высок в Западной Европе. В межконтинентальной торговле мебелью определенное значение имеет только мебель ручного производства. Также растет доля шпона из экзотических деревьев (из Африки и Южной Америки), а также металлической фурнитуры (из Италии и Испании).

Активно развивается международная торговля потребительскими электротоварами (холодильники, стиральные и посудомоечные машины, электробритвы, тостеры и т.д.) и бытовой электроникой (аудио- и видеоаппаратура, калькуляторы, персональные компьютеры и т.д.). Производство этих товаров широко интернационализировано. В производстве и экспорте бытовой электроники ведущая роль принадлежит азиатским странам.

Важное значение в международной торговле имеют транспортные средства, особенно автомобили. Основными экспортерами автомобилей являются Япония и Германия.

Промышленные товары могут продаваться в виде готовых изделий, в разобранном виде. Для машин и оборудования характерны также комплектные поставки.

2.3 Рынки сырьевых товаров и продовольствия

В международной торговле к продовольственным товарам относятся продукция земледелия, животноводства, лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла, а также полученные на их основе полуфабрикаты и некоторые готовые товары:

Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты. Последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к более быстрому росту торговли продовольствием, готовым к употреблению.

Торговля многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.). Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров. Цены на многие продовольственные товары отличаются значительной неустойчивостью из-за влияния различных факторов (погода, сезонность спроса и предложения, возможность проведения спекулятивных биржевых операций и др.). Колебания цен на многие товары могут достигать 100% в течение года, 10—13% в течение месяца.

В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков. Международные товарные соглашения, в которых участвуют экспортеры и импортеры, с помощью экспортных квот, буферных запасов и других механизмов пытаются регулировать цены на кофе, какао, сахар, пшеницу и др., ассоциации стран-экспортеров — цены на перец, бананы и др.

Оборот мировой торговли крупным рогатым скотом составляет свыше 5 млн. голов в год, свиней — 9-10, овец — 15. В торговле племенным скотом участвуют в различной степени почти все страны, а основными экспортерами являются США, страны ЕС и Канада. На мировом рынке мяса осуществляется торговля птицей (куры, утки, индейки, голуби, фазаны, куропатки и др.) разной степени обработки, говядиной, свининой, бараниной, козлятиной и др. в свежем, охлажденном и мороженом виде. Удельный вес поставок на мировой рынок охлажденного и замороженного мяса с каждым годом возрастает. В первой половине 90-х гг. мировое производство мяса составляло 270—280 млн. т в год, в том числе говядина и телятина — 25%, свинина — 35%, баранина и козлятина — 15%, мясо птицы — 25%.

Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям в зависимости от качества, условий поставки и других факторов. Очень высокие требования предъявляются к качеству и санитарным характеристикам при ввозе мясопродуктов.

Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн. т. Наиболее распространена торговля такими видами молочных товаров, как сыры, сливочное масло, сухое молоко. Для молочных товаров характерна высокая степень географической концентрации экспорта. Основными поставщиками выступают страны ЕС, Новая Зеландия, США, Австралия, Аргентина. Объемы импорта существенно различаются по конкретным видам товаров и странам. Мировое производство сливочного масла составляет около 7 млн. т, из которых на экспорт направляется около 20%, сыра — около 10 млн. т, в том числе 20% экспортируется. Молоко продается на мировом рынке в основном в виде сухого порошка или конденсата. Мировое производство составляет 400—450 млн. т.

Зерновые (пшеница, кукуруза, ячмень, овес, рожь и др.) являются самым массовым продовольственным товаром на мировом рынке. Наиболее важное место среди зерновых занимает пшеница, которая во многих странах считается стратегическим товаром. Мировое производство пшеницы составляет свыше 600 млн. т в год. Крупнейшим в мире продуцентом пшеницы является Китай (около 100 млн. т). К основным продуцентам относятся страны ЕС, особенно Франция (около 90 млн. т), США (около 60 млн. т), Индия (около 60 млн. т), Россия (около 30 млн. т), Канада (около 25 млн. т), Австралия, Аргентина, Пакистан, Турция и Казахстан. В год экспортируется около 100 млн. т пшеницы. Среди экспортеров выделяются США, Канада, Австралия, Аргентина, а также страны ЕС. К числу значительных импортеров пшеницы относятся Китай, страны СНГ, Япония, Бразилия, Египет, а также Алжир, Иран и Индонезия.

Организацией, занимающейся прогнозированием и в некоторой степени регулированием мирового рынка зерновых, является Международный совет по зерну (МСЗ).

Мировой рынок риса представляет собой обособленный сегмент рынка зерновых в силу специфики его производства и потребления. Рис является одним из основных продуктов питания в ряде азиатских и некоторых других странах, что определяет значительные объемы производства и мировой торговли этим товаром. Основными производителями являются Китай (около 33%), Индия (около 23%), Индонезия (около 9%), Бангладеш (около 5%), а также Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппины, Бразилия. Потребление риса с начала 90-х гг. превышает его производство, что приводит к общему сокращению запасов. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма и Пакистан. Крупнейшим импортером риса в 1995 г. была Индонезия (14% мирового импорта). Значительными импортерами выступали Бангладеш, КНДР, Иран, Саудовская Аравия, Бразилия, ЕС. Производство остальных видов зерновых культур имеет региональный характер.

Помимо зерновых на мировой рынок поступают хлебопродукты (хлеб, макароны, вафли, сухари и др.) и продукция мукомольной промышленности (мука, битый рис, солод, крахмал и др.). Цены на продукцию мукомольной промышленности находятся под влиянием цен исходного сырья, так как затраты на переработку не подвержены существенным колебаниям. Крупным экспортером является Германия, а импортером — Япония.

Овощи и фрукты не имеют такого большого значения в международной торговле, как, например, зерновые. За последние годы роль овощей и фруктов в современной диете человека возросла, что привело к увеличению площадей их выращивания и расширению ассортимента, особенно в районах крупных промышленных агломераций.

Сахар производится в тропической зоне из сахарного тростника (около 2/3 мирового производства) и в умеренной климатической зоне из сахарной свеклы. Основными производителями сахара из сахарного тростника являются Куба, Бразилия, а также ЮАР, Индия, Китай. Производство свекловичного сахара осуществляется в основном в промышленно развитых странах и обходится дороже, чем выработка сахара из сахарного тростника, поэтому в странах производящих свекловичный сахар применяются правительственные субсидии, особенно для стимулирования экспорта по ценам, которые могли бы конкурировать с ценами тростникового сахара. В 2005-2008 гг. объем продукции в 110 странах-продуцентах, согласно оценке специалистов, составил примерно 120 млн. т (на общую сумму 25 млрд. дол.); около 28% было поставлено на внешний рынок.

К пищевкусовым товарам относятся: кофе, чай, какао, специи.

Основными продуцентами кофе являются Бразилия, а также Колумбия, Кот-д'Ивуар, Индонезия, Мексика, Индия, Вьетнам. Значительная часть кофе в сыром виде экспортируется в развитые страны, где оно подвергается дальнейшей обработке, потребляется или экспортируется в другие страны в готовом к употреблению виде. Крупнейшими потребителями кофе в мире являются страны ЕС (особенно Германия и Франция) и США (самая крупная страна-импортер).

Торговля кофе осуществляется как непосредственно между фирмами стран — производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Нью-Йорке и Лондоне.

Какао, так же как и кофе, выращивается в тропической зоне, а затем в сыром виде зерна какао экспортируются в развитые страны. Основными районами выращивания какао являются Центральная Африка (Кот-д'Ивуар, Гана, Нигерия, Камерун) и Латинская Америка (Бразилия и Мексика), а также Малайзия. Основными потребителями какао считаются США, Германия, Голландия, Великобритания, Швейцария. Международная торговля какао осуществляется как между фирмами стран — производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Лондоне и Нью-Йорке.

Чай выращивается в тропической и субтропической зонах. Наибольшее значение имеют чайные аукционы в Калькутте (Индия), Джакарте (Индонезия), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри-Ланка).

Наиболее представительными ценами на специи (черный и белый перец, кардамон, тмин, гвоздика, имбирь и др.) являются цены Лондонского оптового рынка.

В группу десяти важнейших видов масличных включаются соя, бобы, рапсовое, хлопковое, кунжутное, льняное и касторовое семя, подсолнечник, арахис, пальмовое ядро, копра. Объем мирового производства десяти основных видов масличных в 2005-2008 гг. составлял свыше 250 млн. т в год и возрастал из года в год. Маслосемена, пищевые растительные масла (соевое, хлопковое, подсолнечное, арахисовое, льняное, пальмовое, кокосовое, касторовое, кукурузное и др.) и шроты (отходы производства растительных масел) являются массовыми биржевыми товарами.

Минеральное сырье включает широкую гамму продуктов добывающей промышленности: различные соли, асбест, графит, строительные камни и др. Большая часть минеральных сырьевых продуктов не участвует в международном обороте по причине их широкого распространения либо является предметом региональной торговли.

К сырьевым товарам относятся железная руда, руды цветных металлов и сами цветные металлы, а к промышленным товарам— железо и сталь. Основным в мире поставщиком железной руды является Бразилия. В Азии крупнейшими потребителями железной руды — основными импортерами — считаются Китай, Япония и Республика Корея.

Среди цветных металлов особое значение имеет медь. Развитие рынка меди в существенной степени влияет на ценообразование и развитие рынков других цветных металлов.

Месторождения медных руд имеются почти во всех регионах, однако крупнейшими продуцентами медных руд среди промышленно развитых и развивающихся стран считаются Чили, США, Канада, чернового металла — США, Чили, Япония, а также Замбия, Заир, Канада. Основными экспортерами медных концентратов среди промышленно развитых и развивающихся стран выступают США, Чили, Папуа—Новая Гвинея, Португалия, Филиппины. Среди импортеров выделяются Япония, Германия, Испания, Республика Корея. Торговля черновым металлом носит ограниченный характер. Крупнейшими поставщиками являются Чили, Перу, основными импортерами — США и страны ЕС, а также Республика Корея.

Мировой объем производства рафинированной меди в 2009 году составил 19,51 млн. тд. Основными производителями являются США, Чили, Япония, Китай, а также Германия и Россия, основными потребителями — США, Япония, Китай и Германия, а также Франция, Италия, Республика Корея и Тайвань. Основными экспортерами считаются Чили (5.4 млн. тонн в 2009г.), Россия, Канада, Перу, Замбия и Казахстан.

Основными центрами международной торговли медью являются Лондонская биржа металлов и американский рынок. Для координации действий стран — экспортеров меди на мировом рынке был создан Межправительственный совет стран — экспортеров меди (СИПЕК).

Мировое производство алюминия, включая вторичный металл, в 2007 г. составило 37,41 млн. т. К крупнейшим экспортерам относятся Россия, Канада, Австралия, Китай, а также Норвегия и Бразилия, а к основным импортерам — Япония, США , Германия, а также Италия, Республика Корея, Тайвань, Бельгия, Франция, Нидерланды, Великобритания.

Демонетизация существенно изменила характер мирового рынка

золота. Практически вся деятельность по производству, реализации и потреблению драгоценного металла сосредоточилась в частных руках, а государственные власти, если и участвуют в этом процессе, то только в роли обычных рядовых клиентов. Мировой ценой золота считаются котировки крупнейших международных центров торговли физическим металлом (Лондон, Цюрих) или золотых бирж (Нью-Йорк, Токио).

В последнее время золото поступает на мировой рынок в основном из четырех источников: из новой добычи; в виде золотого лома; из государственных резервов; из частных накоплений (детезаврация).

Таблица 2.4

**Добыча золота основными странами-продуцентами, тонн**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна  | 2002 г | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Доля в мировой добыче, % |
| ЮАР  | 399,2 | 373,0 | 341,0 | 300,0 | 12,2 |
| Австралия  | 273,0 | 282,0 | 259,0 | 254,0 | 10,4 |
| США  | 298,0 | 277,0 | 258,0 | 250,0 | 10,2 |
| Китай  | 190,0 | 202,0 | 215,0 | 225,0 | 9,2 |
| Перу  | 157,0 | 172,0 | 173,0 | 175,0 | 7,1 |
| Россия  | 170,9 | 170,0 | 169,0 | 165,0 | 6,7 |
| Индонезия  | 135,0 | 140,0 | 93,0 | 140,0 | 5,7 |
| Канада  | 148,9 | 141,0 | 129,0 | 115,0 | 4,7 |
| Другие страны  | 219,3 | 830,0 | 794,0 | 830,0 | 33,9 |
| Всего в мире  | 2564,2 | 2590,0 | 2430,0 | 2450,0 | 100,00 |

При всем значении промышленного спроса решающая роль в формировании конъюнктуры на мировом рынке золота все-таки принадлежит частным инвесторам и тезавраторам. Банковские и финансовые учреждения из Северной Америки, Западной Европы, Японии регулярно помещают в золото наряду с вложениями в ценные бумаги, валюту, недвижимость часть своих капиталов, приобретая либо стандартные валютные слитки (весом от 11 до 13 кг), либо сертификаты, подтверждающие право собственности на определенное количество золота. Помимо купли-продажи физического металла широко распространена фьючерсная биржевая торговля золотом. Объем биржевой торговли, как и в случае с другими металлами, намного превосходит объем операций с физическим металлом.

На мировом рынке топлива ведущую роль играют нефть, нефтепродукты, природный газ и каменный уголь. Основное место в мировом производстве и потреблении первичных энергоресурсов занимает нефть (около 40%), на газ приходится около 23%, на уголь — около 31%, на АЭС — около 2%, на ГЭС и другие виды энергоресурсов — около 3%

Уголь является наиболее распространенным из всех видов топливно-энергетических ресурсов органического происхождения. Более 96% запасов сосредоточены в десяти страна: Россия, США, Китай, Австралия, Канада, Германия, ЮАР, Великобритания, Польша, Индия. В 2007 г. мировая добыча угля составляла около 6,4 млрд. т. На выработку электроэнергии расходуется около 65% добываемого угля (энергетический уголь). Крупнейшими экспортерами угля являются Австралия, США, ЮАР, а также Колумбия, Индонезия, Венесуэла, Китай, Польша, Россия, а крупнейшими импортерами — Япония и страны ЕС. На мировом рынке угля идет ожесточенная ценовая борьба. В наиболее благоприятном положении оказываются страны, добывающие уголь открытым способом, например ЮАР и Австралия.

Лидирующие позиции на рынке топлива занимает нефть. В 2008 г. доказанные извлекаемые запасы нефти в мире составляли около 582 млрд. т. Примерно 77% запасов сосредоточено в странах — участницах ОПЕК, а на страны ОЭСР приходится только 12% мировых запасов. К крупнейшим производителям относятся Саудовская Аравия, США, СНГ, Иран, Мексика. Доля стран — участниц ОПЕК в мировой торговле нефтью составляет около 65%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важнейшим фактором развития национальной экономики являются внешнеэкономические связи. Для некоторых стран международная торговля - это единственная возможность получить тот или иной товар, отсутствующий в ее пределах. Но благодаря международному разделению труда каждая страна может сосредоточиться на производстве тех товаров, которые она может производить эффективнее и дешевле по сравнению с другими странами.

Выгода от внешней торговли и в том, что она позволяет сравнить экономические условия стран как бы подстегивая их развитие. При этом одни страны освобождаются от напряжения производства, а другие получают внешний импульс для экономического процесса. Любые ограничения внешней торговли отрицательно сказываются на экономике страны, однако это вовсе не означает что она не должна объектом государственного регулирования. Государственное регулирование внешней торговли:

Развитая внешняя торговля обостряет конкуренцию между товаропроизводителями, заставляя их закрывать неконкурентные и искать прибыльные производства, улучшать организацию труда и т.п. Поэтому, хотя население в целом и выигрывает, положение каких-то отраслей производства может ухудшиться разгосударствление внешней торговли в ходе продвижения к рынку носит необходимый характер.

В идеале рынок должен сам определять, какие продукты будут экспортироваться, и какие импортироваться. В этом случае нет необходимости в том, чтобы государство полностью регламентировало внешнеэкономическую деятельность предприятий. В деле перехода к рыночным структурам без сильного влияния государства нельзя обойтись, ибо на этом этапе важно оптимизировать экспортные и импортные группы товаров и услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Unctad handbook of statistics 2008, USA, UNCTAD, 2008, - 512c.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник.- М.: Экономистъ, 2004.- 366с.

#### Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика: Учебное пособие. - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. - 208 с.

1. Елова М.В., Муравьева Е.К., Панферова С.М. и др. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/Под ред. А.К.Шуркалина, Н.С. Цыпиной. - М.: Логос, 2000. - 159-160с., 160-162с.;

#### Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. -Калининград: Изд-во КГУ, 2000. - 125 с.

1. Киреев А. Международная экономика. Часть первая. - М.: Международные отношения, 2006. - 414с.
2. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. 5-е изд.- СПб.: Питер, 2003.- 832с.

#### Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник / В.М. Кудров. - Москва: Дело, 2004. - 515 с.

1. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., «М.О.», 2003.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Международные экономические отношения /Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 595с.

#### Международные экономические отношения : учебник ./Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М. : РОССПЭН, 2001. – 512 с.

1. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина.- 6-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.- 606с.
2. Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. И.П. Фоминского.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2004.- 880с.
3. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие/ Под ред. А.П. Голикова и др.- Симферополь: СОНАТ, 2004.- 432с.
4. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. -М.: Высшая школа, 2002. — 336 с.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшая школа, 2005.
6. Пузакова Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004.- 448с.
7. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу «Мировая экономика». - М.: Новый Юрист, 2007.
8. Смитиенко Б.М. Мировая экономика: учебник. –М.: «Юрайт-Издат», 2009, -512 с.
9. Смитиенко Б.М. Международные экономические отношения. -М.: ИНФРА-М, 2005 г.
10. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическо-аналитический справочник. - М.: Экономика, 2004.
11. Цыпин И. С., Веснин В. Р. Мировая экономика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с.
12. Экономика. Учебник по курсу «Экономическая теория». /Под. ред. А.С. Булатова. - М.: БЕК, 2004.

####  http://education.usgs.gov/

####  http://gold.prime-tass.ru/

####  http://metals.about.com/

####  http://ru.wikipedia.org/

####  http://www.ereport.ru/

####  http://www.gks.ru/

####  http://www.infogeo.ru/metalls/

####  http://www.metalbulletin.ru/

####  http://www.metaltorg.ru/

####  http://www.mineral.ru/

1. http://www.unctad.org

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Value and shares of merchandise imports

Value and shares of merchandise exports

