**СОДЕРЖАНИЕ.**

Введение.

1. Хронология этапов развития международной торговли.

2. Формы международной торговли.

3. Особенности рынка сырьевых товаров и общие тенденции мировой торговли.

4. Особенности мирового рынка машинно-техничной продукции.

5. Виды ТО.

6. Торговля продукцией интеллектуального труда.

7. Услуги - значительная доля в международной торговле.

8. Методы международной торговли.

Заключение.

Список использованной литературы.

**ВВЕДЕНИЕ.**

 Систематизируя знания о внешнеэкономической деятельности и одной из ее составляющей - международной торговли необходимо учитывать адаптацию к современным реалиям переходной экономики и нашей ментальности.

 Международные экономические отношения существуют в таких трех формах: международная торговля, международная миграция рабочей силы, международное движение капитала.

 К основным формам внешнеэкономических отношений относятся торговля, кооперация, инвестиции.

 Для более полного представления того, что на сегодняшний день представляет международная торговля, обратимся к ее истории.

 История международной торговли некоторыми исследователями представляется, как эволюционный процесс прошедший несколько этапов своего развития.

**1. Хронология этапов развития международной торговли.**

1. Этап - начальный (с 18 до первой половины 19 века)

2. вторая половина 19 века до начала первой мировой войны(1914г.)

3. период между двумя мировыми войнами (1914-1939г.г.)

4. послевоенный период (50-60-ые г.г.)

5. современный период (с начала 70-х годов).

 Каждый этап характеризовался определенными источниками развития, особенностями, которые отражали уровень интернационализации производства и роль международной торговли в развитии национальных экономик, приоритетными методами регулирования.

 Для первого этапа характерно влияние промышленной революции, в том числе в развитии транспорта и связи. Кроме этого, в процессах наблюдались такие тенденции, как преобладание вывоза товаров, опережение темпов роста мирового товарооборота в сравнении с ростом промышленного производства, лидерство Англии. В регулировании предпочтение отдавалось политике протекционизма. Вместе с тем, начинала зарождаться политика фритрейдерства.

 Во втором этапе, движущими источниками внешней среды стали интенсивное использование достижений научно-технического прогресса в производстве товаров, развитие транспортных путей и качественных характеристик транспортных средств, становление монопольного производства.

 В торговых процессах стали преобладать вывоз капитала, быстрый рост товарооборота, изменения соотношения сил на мировом рынке за счет уменьшения влияния Франции и Англии, концентрация торговых связей между наиболее развитыми странами. В регулировании заметно усиление тенденций, связанных с переходом от защитного подхода к наступающему протекционизму.

 Третий этап, наиболее драматичный из-за последствий первой мировой войны, выразившийся в кризисах (1920-1921гг., 1929-1933гг.). Начало формироваться две мировые системы хозяйствования. В процессах наблюдалось долгое и глубокое нарушение торговых связей, резкие колебания объемов товарооборотов, преобладание сырьевой структуры экспорта и импорта. Регулирование ознаменовалось с одной стороны, усилением таможенного протекционизма, с другой, крахом международной валютной системы и образование валютных блоков.

 Четвертый этап, где мы наблюдали распад мировой колониальной системы, формирование региональных образований, появление мировых международных организаций, усиление двух мировых систем хозяйствования, стал ключевым в процессах изменения товарной структуры экспорта. Увеличение темпов роста мирового товарооборота с учетом ослабление позиций стран, которые развиваются, привело усилению позиций Японии, ФРГ, Канады и Италии с одновременным снижением удельного веса США, Великобритании и Франции в мировом экспорте.

 В регулировании заметен переход к политике либерализации торговых связей, реализация комплекса таможенно-тарифных мер под эгидой ГАТТ.

 На современном этапе к источникам внешней среды относят усиление международной конкуренции, укрепление существующих и появление новых интеграционных образований, распад мировой социалистической системы хозяйствования. В процессах наблюдается резкое увеличение объемов торговли, изменение товарной структуры экспорта, распространение устойчивых и долгосрочных отношений, активизация встречной торговли.

 В регулировании также протекают процессы перехода от тарифного к нетарифному регулированию, культивируется неопротекционизм, как инструмент стимулирования экспортного производства, завершается создание замкнутых экономических блоков.

 В настоящее время, для анализа состояния мировой торговли разработано ряд показателей развития международной торговли.

 К ним относятся:

1. Объемные (абсолютные)

- экспорт (реэкспорт);

- импорт (реимпорт);

- внешнеторговый оборот;

- «генеральная» торговля;

- «специальная» торговля;

- физический объем внешней торговли.

2. Результирующие

- сальдо: торгового баланса, баланса услуг, баланса текущих операций;

- индекс состояния платежного баланса;

- индекс «условий торговли»;

- индекс «концентрации экспорта»;

- коэффициент зависимости страны;

3. Структурные

- товарная структура (экспорт, импорт);

- региональная структура (экспорт, импорт);

- индекс диверсификации экспорта;

4. Интенсивности

- квоты (экспортная, импортная, внешнеторговая);

- объемы экспорта, импорта, внешнеторгового оборота на душу населения;

 5. Эффективности

- эффект экспорта;

- эффективность экспорта (фирмы, товара);

- эффект импорта;

- эффективность импорта;

6. Динамики

7. Сопоставления

**2. Формы международной торговли.**

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

 Ознакомиться с классификацией форм международной торговли можно на рис. 1.

***Рис. 1. Классификация форм международной торговли***

Теоретики международной торговли приводят такую типизацию международной кооперации:

 1. По количеству предметов

- однопредметная;

- многопредметная;

 2. По количеству сторон

- двухсторонняя;

- многосторонняя;

 3. По территориальному охвату

- локальная;

- региональная;

- межрегиональная;

- глобальная;

 4. По стадиям процесса

- производственная;

- коммерческая;

 5. По структуре связей

- внутрифирменная;

- внутриотраслевая;

- межотраслевая;

- горизонтальная;

- вертикальная;

- смешанная;

 6. По организационной форме

- договорная;

- совместные программы;

- совместное предприятие;

 7. По объектам связей

- производственная;

- научно-техническая;

- сбытовая;

- маркетинговая;

- промышленное сотрудничество.

 Торговля в сочетании с кооперацией предусматривает заключение контрактов связывающих производственные процессы независимых фирм. В зависимости от степени интеграции различают производственную, сбытовую, производственно-сбытовую и торговлю в составе консорциумов.

 Популярной разновидностью международной торговли в последнее время стала компенсационная торговля в форме товарообменной (бартерной торговли), встречной торговли в виде обратной закупки продукции или компенсационных соглашений. Последние могут заключаться в виде: собственно, компенсационных соглашений, обратной закупки, соглашения, предусматривающие возмещение.

 Говоря о регулировании мирового рынка сырья, необходимо отметить, что оно происходит двумя методами это заключение международных товарных соглашений (Маракерское соглашение по созданию Мировой организации торговли) с учетом программ развития, стабилизации, административного управления и создание международных отраслевых организаций, как например объединений стран экспортеров нефти (ОПЕК).

**3. Особенности рынка сырьевых товаров и общие тенденции мировой торговли.**

1. Долгосрочное превышение предложения над спросом.

 2. Нестабильность рынка.

 3. Влияние двух противоположных источников:

- тенденция к снижению материально- и энергоемкости в мировом производстве;

- процесс создание национальной промышленности во многих развивающихся странах (нефтехимия, черная, цветная металлургия);

 4. Рост спроса на сырьевые полуфабрикаты.

 5. Рост требований к экологической безопасности

 6. Сильные позиции транснациональных корпораций на рынках кофе, чая, какао, табака, джута, меди, железной руды и бокситов (80-90 % экспорта).

 7. Экспорт сырьевых товаров составляет в последние годы 25 % мирового экспорта, а с учетом торговли полуфабрикатами около - 50 %.

 8. Высокая степень регулируемости рынка - только 20 % операций с сырьем проводится через международные товарные биржи.

**4. Особенности мирового рынка машинно-техничной продукции.**

 1. На индустриально развитые страны приходится 80 % мировой торговли машинами и оборудованием.

 2. Значительное сокращение жизненного цикла большинства товаров этой группы.

 3. Тенденция перехода от единичных товаров к сложным комплексам.

 4. Высокая степень унификации, стандартизации.

 5. Использование стандартов качества ISO.

 Общепринятым видом сервиса для потребителей на мировом рынке является гарантия обеспечения технического обслуживания.

**5. Виды ТО.**

 1. Предпродажное обслуживание (сервис, доработка)- осуществляется бесплатно для импортера.

 2. Обслуживание в гарантийный период (бесплатно).

 3. Послегарантийное обслуживание (платное).

 Торговля продукцией в разобранном виде, целесообразна тогда, когда есть возможность беспрепятственной ее купли-продажи, при условии запрета экспортно-импортных операций с готовой продукции, создание за рубежом сборочного производства, при более низких пошлинах на комплектующие, при значительной экономии на транспортных затратах. Вместе с тем, данный вид торговли имеет и свои недостатки такие, как необходимость строгого соблюдения качества поставляемых узлов, высокая стандартизация и унификация производства, необходимость эффективной организации поставок (размер партии, расчет запасов, сроки и др.).

 Торговля комплектным оборудованием представляет собой поставку и введение в эксплуатацию оборудования, как единый, оконченный технологичный комплекс. Формы соглашений на поставку комплектного оборудования могут быть в следующих видах:

- «Техническое содействие»;

- «генеральный подряд»;

- поставка под «ключ»;

- «под готовую продукцию»;

- под выпуск и реализацию продукции;

- на условиях ВОТ(строительство, монтаж, передача технологий).

**6. Торговля продукцией интеллектуального труда.**

 Лицензионная торговля - форма международной торговли технологиями, патентами, техническими знаниями, (know - how), товарными знаками, промышленными образцами, лицензиями на изобретение. Стороны, совершающие сделки по продаже интеллектуальной собственности называются продавец - лицензиар, покупатель - лицензиат.

 Лицензия - разрешение на использование изобретения, промышленного образца, технологии, которые предоставляются на основании лицензионного соглашения.

 Патент - документ, свидетельство, выданное изобретателю и подтверждающее, что он является автором и имеет исключительное право на использование изобретения. В лицензионном соглашении могут быть предусмотрены такие варианты расчетов:

- роялти;

- паушальный платеж;

- участие в прибыли;

- передача ценных бумаг;

- передача технической документации.

 Инжиниринг - сфера деятельности по разработке и создание объектов промышленности, инфраструктуры, в форме оказания консультационных услуг. Формы инжиниринга могут быть следующими: предпроектный, проектный, послепроектный, проектно-подрядный, консалтинг.

 Существует также реинжиниринг бизнес процессов, способствующий усовершенствованию организационной структуры корпорации, оптимизации бизнес процессов.

**7. Услуги - значительная доля в международной торговле.**

 Систематизация услуг в международной торговле в современной экономической литературе выглядит следующим образом:

 1. Распределительные

- транспортные;

- связи;

- коммунальные;

 2. Посреднические

- оптовая торговля;

- розничная торговля;

- биржи, аукционы, торги;

 3. Производственные

- строительство;

- техническое обслуживание;

- реклама;

 4. Финансовые

- банковские;

- инвестиционные;

- страховые;

- арендные;

 5. Потребительские

- туристические;

- спортивные;

 6. Некоммерческие

- образовательные;

- медицинские.

**8. Методы международной торговли.**

 Теоретики и практики международной торговли выделяют четыре основных ее метода - это прямая торговля, транзитная торговля, торговля через посредников, торговля через организованные товарные рынки (международные товарные биржи, тендеры, аукционы выставки, ярмарки). При этом, под методом они понимают организационную форму и порядок совершения внешнеторговых операций. Последний нашел свое отражение в международных правилах поставки, определении требований к товару, его стоимости, упаковке, страховке, перевозке, переходах права собственности на товар - Инкотермс-2000.

 Для украинских экспортеров, во избежание проблем с возвратом НДС, целесообразно использовать метод торговля через посредника.

 Желательно, чтобы этот посредник был дочерним предприятием или дружественной экспортеру фирмой. Задолженности по НДС можно свести к минимуму, если взять на себя товарные потоки внутренней торговли товарами и требования с обязательствами по НДС будут взаимно учитываться. В последнее время приобретает популярность транзитная торговля. Существуют две разновидности транзитной торговли - активная и пассивна. В активной транзитной торговле, украинское предприятие стоит внутри цепочки, производитель - посредник - продавец/ потребитель, тогда как в пассивной, с краю.

 Многие украинские компании, не имея опыта ведения международного бизнеса и достаточного начального капитала, начинают свой бизнес с торгового посредничества. Находят потенциальных покупателей на украинский товар, приобретают у заводов их продукции, оформляют груз на таможне, зафрахтовав перевозчика, отгружают продукцию покупателю. Возникает один простой вопрос. Как в условиях жесткой конкуренции позиционировать компанию, товар, как конкурентоспособный. Самая простая стратегия - интуитивная, называемая и еще в деловой литературе проб и ошибок оценивается многими теоретиками и практиками бизнеса, как жизнеспособная. Но она напрямую связана со способностью высших и средних менеджеров к обучению, развитию и совершенствованию. Важную роль в международной торговле играет создание и постоянное совершенствование системы управления качеством. Прежде всего, это качество принимаемые управленческих решений, их эффективность и оптимальность.

Какие варианты торгового посредничества может выбрать для себя Украинский экспортер? Это перепродажа, обмен (давальческая схема), консигнация, агентские операции, брокерские операции, лизинговые операции, биржевые операции, аукционные операции, тендеры.

 В США и Европе предприятия в поисках путей совершенствования экспортной деятельности прибегают к услугам компаний управления экспортом (КУЕ). Эти компании помогают экспортерам исследовать различные экспортные стратегии, выбрав наиболее эффективную, внедрить и тем самым повысить вероятность успешного экспорта. В Украине таких специализированных предприятий нет. По моему мнению, их роль могли бы играть наши компании занимающиеся управленческим консультированием. Эти компании могли бы выполнять роль международного отдела или отдела экспортного маркетинга. При этом, учитывая рисковый характер можно было бы предусмотреть венчурный характер финансирования этого сотрудничества, т.е. долевое участие в сделках. В зависимости от квалифицированности менеджмента и персонала предприятия экспортера можно было бы предусмотреть либо успешный старт и дальше экспортом занимается клиент, либо и в дальнейшем принятие на себя ответственности за продажу продукции фирмы на экспорт.

 Кроме возможного использования сотрудничества с КУЕ, фирма может существенно снизить риск, связанный с экспортом, осторожно отнесясь к выбору экспортной стратегии. Вот один из примеров. Одна из динамичных фирм экспортеров «Minnesota Mining and Manufacturing Co» (3М) в своих достижениях в сфере экспорта опиралась на три главных принципа: для уменьшения риска входить на рынок в небольших масштабах; при успешном начале экспортных операций создавать дополнительные товарные ряды; нанимать местных агентов по вопросам стимулирования продаж товаров фирмы. Другая перспективная фирма-экспортер «Red Spot Paint» делает акцент на важности культивирования личных отношений в построении экспортного бизнеса. Если попытаться обобщить рекомендации западных аналитиков в этой сфере, то вот что они советуют:

 1. Следует нанимать КУЕ или квалифицированного консультанта по экспорту.

 2. Сосредоточить внимание на одном, а не на нескольких рынках.

 3. Вхождение в рынок небольшими масштабами, дабы снизить негативные последствия в случае неудачи.

 4. Осознание изменений во внешней среде и своевременное реагирование на них.

 5. Налаживание стабильных и долгосрочных отношений с местными продавцами.

 6. Разворачивание производственных мощностей на внешнем рынке после достижения значительных объемов экспорта.

 7. Экспорт не самоцель, а лишь шаг к развитию производства за рубежом.

 На успешность внешнеторговой деятельности украинского предприятия влияет множество факторов. Многие теоретики называют их ключевыми факторами успеха (КФУ).

 Именно КФУ должны лечь в основу стратегии предприятия, а именно:

 1. КФУ, основанные на научно-техническом превосходстве;

 2. КФУ, связанные с организацией производства;

 3. КФУ, основанные на маркетинге;

 4. КФУ, основанные на обладании знании и опытом;

 5. КФУ, связанные с организацией и управлением;

 6. КФУ, основанные на хорошей репутации, доступности к финансовому капиталу.

 Одним из важных моментов в успешной экспортной деятельности является понимание и гармонизация ее с государственным и международным регулированием. Знание норм национального и международного права регулирующих внешнеэкономическую деятельность является необходимым условием развития экспорта (успешное отстаивание своих прав в антидемпинговых процессах). Вместе с тем, применение имеющихся норм для снижения затрат при экспорте продукции, а также употребление своего влияния на принятие национальных и международных законодательных актов, направленных на стимулирование экспортной деятельности это уже возможная стратегическая цель предприятия экспортера.

 Для успешного развития экспортной компании необходимо правильное позиционирование товара, компании в отрасли, в стране, в мире. Это позиционирование основывается на результатах постоянно проводимых SWOT анализов, где учитываются внутренние сильные, слабые стороны компании и возможности угрозы. Сегодняшние реалии требуют от нас глубокого и всестороннего осмысления причин и следствий Иракской Войны. Мы не успели прийти к общесопоставимому позиционированию отдельных государств, как субъектов системы мирного сосуществования. Военно-промышенный комплекс становиться клиентом, которого нельзя больше игнорировать. Он требует инвестиций, производства и продажи оружия и общественного признания своих заслуг. Демократические механизмы в странах развязавщих эту войну выглядят лицемерными. Оказывается право сильного никто не отменял, да и вряд ли когда отменит. Возможный выход это попытаться добавить к силе мудрость в виде новых идей, концепций, стратегий развития человеческой цивилизации.

 Для выживаемости каждой отдельной нации необходимо также мудрое позиционирование состоящее из сочетания национальной уникальности культуры, языка, традиций, обычаев и современных космополитических реалий.

 Интересным, и может быть характерным субъектом международной торговли, если рассматривать ряд стран с переходной экономикой является Украина. Многие аналитики перед распадом СССР, пророчили ей динамичное социально-экономическое развитие, наращивание экспорта, быстрое достижение высокого ВВП на душу населения. К сожалению, эти прогнозы не оправдались. Украинская экономика после многолетнего спада объемов промышленного производства сегодня требует финансовых инвестиций в развитие инфраструктуры, наращивание экспортных производственных мощностей.

 Одним из негативных факторов влияющих на долгосрочное конкурентное преимущество украинских экспортеров это не использование отечественного научного потенциала в коммерциализации технологий. Прогнозируя сценарии развития экономики Украины, хотелось бы надеяться, что акцент на инновациях, новых технологиях, высокого научно-технического потенциала будет успешно реализован в развитии товарного производства сферы высоких технологий. Представим такую картину из будущего Украины. Проведем обычный бенчмаркинг на уровне государств. В Украине природных ресурсов, за исключением потенциально высоко плодородных земель и трудолюбивого народа.

 Для примера возьмем Англию, которая экспортирует образовательных услуг на сумму 12 млрд. дол. США или Индию, которая экспортирует программное обеспечение примерно с тем же объемом. Это далеко не единственные примеры успешного экспорта продукции интеллектуального труда. Активно развивая индустрию оффшорного программирования, Украина в лице пятисот тысяч украинцев, работающих в этой сфере, уже через пять лет достигла высокого ВВП на душу населения, устойчивой конкурентоспособности на мировом рынке своих товаров.

Украина, пока занимающая четвертое место в мире по числу квалифицированных программистов, не в состоянии наладить и развивать экспорт программного обеспечения (оффшорное программирование). Недостатки по оценкам аналитиков те же, что и в соседних РФ, Белоруссии. Это неразвитая инфраструктура, слабая поддержка государства, недостаток квалифицированных менеджеров, слабый английский, немецкий, французский, отсутствие консорциумов экспортеров, способных продвигать продукцию на внешние рынки.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

 Новым вектором развития украинских экспортеров в переходный период, на мой взгляд, является движение в сторону открытого рынка с его идеологией прозрачности деятельности. Во многом эти проблемы помогает решить применение корпоративных порталов, которые открывали бы информацию о компании, ее видении, миссии, стратегии, и текущем финансовом состоянии. Это крайне необходимо для развития экспортного бизнеса, для укрепления доверия покупателей, для успешного привлечения прямых иностранных инвестиций. Поэтому, все громче в деловой прессе звучит призыв о том, что по мере возможности публиковать предприятиям (не только ОАО), эту информацию, хотя бы на английском языке.

 По моему мнению, одним из препятствий к успешному развитию экспортного бизнеса является наша ментальность. Она должна не ограничивать наши возможности, желания в рамках необходимости и приемлемости, а наоборот интегрироваться с космополитичными подходами, т.е. разработкой общей философской системы резюмирующей знания и опыт, накопленный человечеством, основанной с одной стороны на императивности научных знаний и сочетании их с духовными траекториями развития человека, корпорации, общества. В свою очередь, формирование прогрессивного и гуманного мировоззрения менеджеров не возможно без использования высоких и информационных технологий, качественной переработки внешней информации, отбора из нее релевантной и принятии на этой основе, качественных решений, разработке и принятии жизнеспособных, эффективных личных и корпоративных бизнес стратегий.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.:

 Маркетинг, 1998.

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М.: 1998
2. Балаков П. "Международные торговые отношения и расчеты" 1998 г. Москва
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М.:«Финансы и

 статистика», 1998

1. Киреев А.П. Международная экономика. М.: 2000
2. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: 1999
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т. 2. М., 2001.
4. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. М., 1998.
5. Международные правила толкования торговых терминов, перевод Вилкова Н. Г. М.:1999
6. Мэнкью Н.Г. "Макроэкономика". МГУ, 2000.
7. Пиндайк, Рубитфельд "Микроэкономика" М.: Делд, 2000.
8. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения, учебник. М.: 1999
9. Фишер С., Дорыбуш Р, Шмолензи Р. Экономика, М. Дело, 2001.
10. Фомичев В.И. Международная торговля учебное пособие. СПб.: 1998
11. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика. Т. 2. М., Финансы и статистика, 1998.
12. Экономика. Учебник по курсу «Экономическая теория». Под. ред. к.э.н. доцента А.С.

 Булатова. М.: БЕК, 1999.