**Содержание**

Ведение

1. Понятие международной торговли
2. Формы международной торговли

3. Теоретические концепции международной торговли

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли осуществление её без ограничений; второй обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Названные два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня, хотя первый из них преобладает.

Важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Новые технологии, способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука радикально изменили структуру ресурсов, необходимую для изготовления этих товаров и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства. Короче говоря, по мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того, как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, будет также изменяться.

**1. Понятие международной торговли**

В настоящее время все больше и больше фирм стремятся выйти на мировой рынок. Основная причина этого — желание снизить издержки за счет расширения масштабов деятельности и получить доступ к дешевым или уникальным ресурсам, технологиям, производственному опыту.

Дополнительными мотивами выхода на мировой рынок является обретение более высокого статуса, использование льгот, законодательных лазеек, снижение рисков. Здесь легче кооперироваться с теми, с кем имеются общие интересы.

Лучше быть частью мировой экономической системы, чем противостоять ей. Неучастие фирмы, а тем более страны в международной торговле сразу резко ограничивает их экономические возможности, ибо сокращает число потенциальных партнеров (поставщиков и потребителей).

Обычно на ранних стадиях существования фирмы ассортимент ее изделий невелик; затем разнообразие и качество продукции растут, происходит расширение продаж в новых регионах; наконец, компания уже выходит на национальный и международный рынки (поэтому сегодня все труднее отделить внутреннюю стратегию от внешней).

Этот процесс должен соответствовать сложившейся там ситуации и перспективам ее развития, учитывать особенности вкусов и предпочтений местных потребителей, движущих сил конкуренции.

Обычно мировые лидеры начинают с какого-либо преимущества, достигнутого дома, и, лишь опираясь на него, завоевывают рынки других стран.

Так формируется международная торговля — совокупность внешнеэкономических отношений всех стран мира. Она обеспечивает обмен товарами и услугами между субъектами хозяйственной деятельности разных государств посредством экспорта и импорта через коммерческие сделки, оформленные внешнеторговыми контрактами.

Разновидностью международной торговли является встречная торговля, предполагающая встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на часть или полную стоимость экспорта. Основными формами являются бартерные сделки, компенсационные соглашения.

Интенсивное развитие международной торговли на современном этапе стало возможным благодаря тому, что национальные торгово-политические системы большинства стран формировались с учетом общих организационных принципов.

Произошла своеобразная унификация правовых, административных и организационно-технических правил и практики регулирования внешней торговли государством.

Предпосылками развития международной торговли являются:

1. неравномерность распределения ресурсов и их обеспеченности;
2. разная эффективность производства отдельных товаров.

Международная торговля основывается на сравнительных преимуществах, которые обеспечивают основу разделения труда (размещения производства), а, следовательно, необходимость такого обмена.

 На международную торговлю влияют:

* внешнеэкономическая политика национальных государств (таможенные тарифы, лицензии, нетарифные ограничения, прямые и косвенные экспортные субсидии и проч.) и международных организаций;
* условия кредитования, расчетов и валютные оговорки;
* особенности организации внешнеторговой деятельности в стране и практика продвижения продукции на внешние рынки;
* уровень конкурентоспособности продаваемых товаров и услуг.

Международная торговля имеет форму экспорта и импорта, и ее объем равен их сумме, если речь идет об одной стране.

Общий объем мировой торговли в целом определяется путем суммирования объема экспорта различных стран мира, чтобы исключить повторный счет.

Под экспортом понимается продажа иностранному контрагенту товара с вывозом за границу. Экспортом является также вывоз капитала в форме кредитов или инвестиций, а также предоставление иностранным физическим и юридическим лицам различных услуг (туристических, транспортных и проч.).

Отношение мирового экспорта услуг к экспорту товаров составляет 1:3, но из-за неполноты данных точно определить эту величину нельзя (в том числе, поскольку услуги часто трудно отделить от самих товаров).[[1]](#footnote-1)

Ассортимент товаров, которые страна технически способна производить и экспортировать, определяют: степень доступности ресурсов и квалификация рабочей силы, относительные затраты, цены, дифференциация продуктов, т.е. факторы, по которым она имеет сравнительные преимущества.

Развитие экспортной базы и облегчение продвижения товаров на внешние рынки во многих странах рассматриваются как одна из главных задач государства. Это предполагает:

* во-первых, стимулирование экспорта и поощрение национальных предприятий-экспортеров. Основными средствами этого являются субсидирование, льготное кредитование, страхование экспорта и политических рисков, гарантии по коммерческим операциям, налоговые льготы, благоприятная валютная политика, позволяющие снизить цену па экспортную продукцию;
* во-вторых, поддержка государством ввоза и вывоза капитала, создания каналов товародвижения за рубежом, сбытовых, сборочных, транспортно-экспедиторских, финансовых предприятий;
* в-третьих, дипломатическое, информационное и консультационное обслуживание экспортеров, подготовка кадров для внешней торговли, помощь в деле развития экспортной базы и проч.;
* в-четвертых, субсидирование экспорта путем прямых выплат за счет бюджета (это делают США на зерновых рынках), предоставления национальным фирмам налоговых льгот (в том числе полное освобождение от уплаты налогов) или льготных займов, возврата акцизных сборов, прямого финансирования НИОКР, экспортного производства. Это дает возможность снизить цены на экспортную продукцию, создать благоприятные ценовые условия для реализации товаров, но может послужить началом торговой войны;
* в-пятых, выдача экспортных заказов — государственных заказов на производство и поставку за рубеж определенных видов товаров и услуг, исходя из правительственных обязательств.

Увеличение экспорта может стимулировать экономический рост только в определенных пределах и при условии, что заработанные средства будут вновь инвестироваться.

Импортом является приобретение у иностранных контрагентов товаров с вывозом их из-за границы. Импорт также включает в себя платное пользование производственными и потребительскими услугами иностранных физических и юридических лиц, ввоз капиталов в форме займов и инвестиций, товары, предназначенные для участия в аукционах, ярмарках, выставках. К импорту можно отнести и инжиниринг.

Экспорт и импорт товаров, которые можно увидеть и зарегистрировать при пересечении границы, называется видимым, а услуг, предоставляемых контрагентам как внутри, так и за рубежом, - невидимым.

Наряду с обычными экспортом и импортом используются реэкспорт и реим­порт.

Реимпорт- это приобретение с ввозом из-за границы прежде экспортированного и не подвергшегося там обработке товара, ранее поставленного посредникам и не реализованного ими. В качестве реимпорта засчитывается также возврат из-за границы товара, от которого отказался покупатель. Реэкспорт- продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.

В совокупности с экспортом импорт формирует внешнеторговый баланс страны, под которым понимается ситуация, когда стоимость закупленных данной страной товаров и услуг равна стоимости товаров и услуг, закупленных у нее другими государствами. Таким образом, для поддержания платежного равновесия импорт должен быть оплачен эквивалентной стоимостью экспорта.

Баланс услуг как часть платежного баланса включает в себя платежи и поступления по транспортным перевозкам, страхованию, электронной и почтовой связи, международному туризму, обмену научно-техническим опытом, экспертными услугами, содержанию дипломатических и торговых пред­ставительств, культурным и научным обменам, комиссионным сборам, ярмаркам и проч.

Несоответствие видимого импорта и экспорта образует дефицит (профицит) торгового баланса (торговый дефицит или профицит).

Торговый баланс, дополненный балансом движения услуг, инвестиций, текущих кредитов, образует платежный баланс государства.

Международная торговля может иметь положительное значение, как для производства, так и для потребления. Она дает возможность странам ввозить некоторые товары и услуги, если это будет дешевле, чем производить, а также получать те продукты, которые в противном случае были бы недоступны, так как внутренние производители не способны их предложить.

С другой стороны, международная торговля повышает средний уровень продуктивности национальной экономики посредством стимулирования перемещения ресурсов из тех отраслей, продукция которых наилучшим образом замещается импортом, в те отрасли, где страна имеет сравнительные преимущества. Это поддерживает рост производительности, даже если объем экспорта растет медленнее увеличения производства (в то же время может возникнуть и обратный эффект).

Увеличение доли импорта во внутреннем потреблении и в ряде случаев вытеснение им одних видов отечественных товаров может быть благотворным, если сопровождается одновременно ростом экспорта других. Это наилучшим образом достигается в условиях свободной торговли. [[2]](#footnote-2)

Обеспечивая приобретение за рубежом более дешевых, а порой и отсутствующих в данной стране компонентов производственного назначения, а также предметов потребления, внешняя торговля способствует снижению производственных затрат, росту прибыли.

Международная торговля оказывает воздействие на валютный курс, а также способствует удлинению жизненного цикла продукции.

На практике выгоды от международной торговли распределяются между странами неравномерно, в результате чего возникает ситуация, когда национальные интересы оказываются предпочтительнее международных обязательств. Это приводит к односторонним протекционистским мерам и торговым войнам.[[3]](#footnote-3)

**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.

**3. Теоретические концепции международной торговли**

Сегодня международная торговля, с одной стороны, стала мощным фактором экономического роста национальных государств, с другой — способствует росту их зависимости от мирового рынка. Она может развиваться в соответствии с принципами протекционизма и фритредерства.

Протекционизм — политика государства, направленная на стимулирование экс­порта национальных товаров и ограничение импорта. Теоретически впервые она была обоснована в трудах представителей меркантилизма исходивших из постулата об определяющей роли сферы обращения в экономике.

Меркантилисты, которые, как известно, вообще были представителями первой научной экономической школы, считали богатством исключительно деньги и требовали, чтобы государство поощряло их приток в страну за счет обеспечения положительного сальдо внешнеторгового баланса.

Фритредерство — политика государства, обеспечивающая полную свободу внешнеторговых операций. По-настоящему ее научные основы, как и теории международной торговли в целом, были заложены в конце XVIII — начале XIX в. классиками английской политической экономии, прежде всего Д. Рикардо. Последний рассмотрел проблему преимуществ, которые получают страны в результате внешнеэкономической специализации, реализуемых в процессе внешней торговли.

Классики исходили из того, что определяющей в экономике является не торговля, а производство, благоприятные условия, для осуществления которого обусловлены наличием ресурсов. Последние диктуют его специализацию, а следовательно, и основные направления экспорта и импорта.

Важный вклад в развитие теоретических основ мировой торговли внесла концепция факторов производства, основные положения которой применительно к рассматриваемой проблеме сводятся к следующему:

* у стран — участниц международной торговли складывается тенденция к вы­возу тех товаров, для изготовления которых используются факторы производства, имеющиеся у них в избытке, и ввозу той продукции, для изготовления которой их не хватает.
* перемещение товаров и услуг из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мировой экономики, но при обеспечении ее достаточного уровня, наоборот, перемещение факторов заменяет экспортили импорт готовой продукции.

При этом предполагается, что:

* в странах - партнерах одинакова структура потребления;

производители имеют одинаковые производственные возможности;

* экспортно-импортные тарифы, транспортные расходы и другие издержки неизменны;
* предельная производительность каждого из дополнительно привлекаемых факторов снижается;
* страны могут увеличивать производство товаров, требующих факторов, которые имеются в избытке.
* развитие международной торговли приводит к выравниванию цен на факторы производства, а соответственно дохода, получаемого их владельцами.

В соответствии с теорией Хекшера — Олипа страна стремится экспортировать те товары, производство которых требует использования факторов, имеющихся в сравнительно большем объеме, нежели у других.

Однако ей противоречит парадокс Леонтьева, который заметил, что в экспорте США после Второй мировой войны преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Между тем в данный период капитал был в США избыточным фактором, а труд дефицитным, поэтому уровень заработной платы — высоким.

Наличие парадокса объясняется влиянием дополнительных обстоятельств:

* международной специализацией, неоднородностью факторов производства;
* особой ролью природных ресурсов; влиянием внешнеторговой политики.

Идеи факторного подхода к международной торговле разделяли американские ученые Ф. Тауссинг, Я. Вайнер и С. Харрис.

Ф. Тауссинг показал, что различия в процентных ставках и величине используе­мого капитала приводят к различной структуре внешней торговли.

Экспорт промышленных товаров из развитых стран является единственной возможностью развивающихся стран удовлетворять свои потребности вследствие отсутствия у них факторов производства.

В соответствии с теорией Я. Вайнера:

* мировая торговля и международное разделение труда несут выгоду всем странам;
* денежные издержки и цены в целом пропорциональны реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства;
* богатые страны меньше выигрывают от международной торговли, чем бедные, поэтому последним необходимо отказаться от протекционизма;

допустимы лишь незначительные субсидии и экспортные премии некоторымотраслям промышленности.

С. Харрис в своей теории высказывал следующие положения:

слаборазвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресур­сов, а развитые — промышленным производством, что должно поощряться экспортом капитала из развитых стран.

Согласно теории эффекта масштаба страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства выигрывают от международной торговли при специализации на тех видах деятельности, где этот эффект наблюдается, т. е. происходит снижение издержек на единицу продукции по мере роста объемов производства. В этих условиях развитым странам, обеспеченным основными факторами производства, выгодно торговать между собой продуктами тех отраслей, в которых эффект масштаба имеет место.

Статическая или чистая теория международной торговли отмечает, что возможности для нее появляются в результате различий в сравнительных затратах или сравнительных преимуществах. Страны получают выгоды, если будут экспортировать те товары, в производстве которых их затраты ниже, и импортировать те, на которые затраты выше.

Таким образом, кроме меркантилистов, выводивших необходимость междуна­родной торговли из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, все основные концепции видят ее в экономических преимуществах международно­го разделения труда.[[4]](#footnote-4)

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

Впервые политика фритредерства была определена А. Смитом при обосновании им "теории сравнительных преимуществ" (издержек производства), А. Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что "обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество". Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли. Однако если продолжить рассуждения А. Смита до конца, то можно прийти к выводу: если та или иная страна может найти за границей все, что нужно, за меньшую цену и без ограничений, то в ее интересах приобретать все необходимые товары за границей. А сама она будет что-нибудь производить для реализации на мировом рынке? Ничто этого не гарантирует. Но тогда за счет, каких доходов страна будет рассчитываться за свои покупки? Теория абсолютного преимущества заводит в тупик.

Д. Рикардо в работе "Принципы политической экономии и налогообложения" (1817 г.) выводит классическую теорию из логического тупика. Он показывает, почему нации торгуют, в каких пределах наиболее выгоден обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны, считает Д. Рикардо, специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость, и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в так называемом принципе или теории сравнительных преимуществ. Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Джон Стюарт Милль в своих "Принципах политической экономии" (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется товарный обмен. Согласно Миллю: цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот закон международной стоимости или "теория международной стоимости" - важная заслуга Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Новое слово в развитии теории классиков буржуазной политэкономии было сказано Готфридом Хаберлером, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда. Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные преимущества в международном обмене заложили шведские ученые - экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин. Их объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, находится на уровне обеспеченности факторами производства. Хекшер и Олин выдвинули теорему "выравнивания цен на факторы производства". Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторов производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах, их ценами.

В 1948 г. американские экономисты Поль Самуэлъсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера-Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В концепциях торговли, основанных на модели Рикардо с дополнениями Хекшера, Олина и Самуэлъсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием "парадокс Леонтьева". Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и в соответствии с теоремой Хекшера-Олина, можно было утверждать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя "парадокс Леонтьева". В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие.

Заметное место в зарубежных концепциях международной торговли занимает теория внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией: эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента - мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Существенные изменения, происходящие в системе мирового хозяйства и международных отношений в послевоенный период, привели к возникновению ряда факторов, которые на первый взгляд не вписывались в классическую теорию сравнительных преимуществ. Однако в действительности эти новые факторы не противоречили и не опровергали ее, а лишь адекватно отражали новые реалии международных экономических отношений, связанных с развитием научно-технического прогресса. Факторы сравнительных преимуществ стали включать новые составляющие, такие как: уровень компетенции с подчеркиванием роли квалифицированного труда; разницу между странами в зарплате, влияние экономии на масштабах производства при параллельном усложнении его процесса и др.

Особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли, выхода фирм на внешний рынок показал в своих исследованиях авторитетный американский экономист Майкл Портер. Конкурентность страны, в соответствии с его доказательствами, определяется, прежде всего, комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм.

Для обоснования причин и особенностей развития международной торговли, в особенности с развивающимися странами, была использована теория "жизненного цикла товара". Суть этой теории в том, что поначалу производство новых товаров базируется в одной стране, затем эти товары экспортируются в другие страны, которые осваивают их производство. И уже страны, впервые наладившие производство этих товаров, начинают их оттуда импортировать, в результате жизненный цикл товара удлиняется и это влияет на позицию стран в международной торговле.

Помимо теорий, ставящих своей задачей объяснить и обосновать процессы международной торговли с позиций теории сравнительных преимуществ, в западной экономической мысли получает развитие направление, анализирующее внешнюю торговлю с позиции поведения отдельных международных компаний, прежде всего транснациональных компаний (ТНК). Объективной основой такого подхода является тот факт, что 1/3 мировой торговли осуществляется через трансфертные цены, т. е. цены, по которым продукт передается внутри межстрановой филиальной сети крупных компаний. По утверждению В. Б. Буглая и Н. Н. Ливенцева на внутрифирменные связи приходится около 70% всей мировой торговли, 80-90% продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала. Все возрастающая роль ТНК в мировой экономике существенным образом влияет на качественные характеристики торгового обмена. Действия международной монополии в процессе прямого инвестирования или закупок и поставок сырья и комплектующих частей зачастую противоречат теории сравнительных преимуществ. Транснациональные компании разбивают монополию отдельных стран на обладание сравнительными преимуществами. Они организуют производство там, где издержки производства наименьшие, и пользуются этими преимуществами в своих интересах.

**Заключение**

Важнейшим фактором развития национальной экономики являются внешнеэкономические связи. Для некоторых стран внешняя 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. Цыпин И. С., Веснин В. Р. Мировая экономика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с., с. 78-94.
2. Дадалко В. А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — Мн.: «Ураджай», «Интерпрессервис», 2001. — 592 с., с. 79-86
3. Мировая экономика и международный бизнес: учебник. – 2-е изд., перераб.и доп./ кол.авт; под общ.ред. д-ра экон.наук., проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. –М.: КНОРУС, 2005. – 656 с., с. 510-517.
4. Мировая экономика и международный бизнес: учебник. – 2-е изд., перераб.и доп./ кол.авт; под общ.ред. д-ра экон.наук., проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. –М.: КНОРУС, 2005. – 656 с., с. 510-517.
1. **Цыпин И. С., Веснин В. Р.** Мировая экономика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с., с. 78-94. [↑](#footnote-ref-1)
2. **Дадалко В. А.** Мировая экономика: Учеб. пособие. — Мн.: «Ураджай», «Интерпрессервис», 2001. — 592 с., с. 79-86 [↑](#footnote-ref-2)
3. **Цыпин И. С., Веснин В. Р.** Мировая экономика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с., с. 78-94. [↑](#footnote-ref-3)
4. **Цыпин И. С., Веснин В. Р.** Мировая экономика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с., с. 82-84 [↑](#footnote-ref-4)