**Особенности современных мироторговых связей.**

**Структура и динамика международной торговли. Формирование и особенности мирового рынка товаров и услуг.**

Обычно систему международной торговли понимают как сферу товарного обмена между странами на базе международного разделения труда. Такая трактовка международной торговли отражает лишь международный уровень товарных потоков, обусловленный межстрановым разделением труда, на котором происходит торговля традиционными товарами. Международная торговля базируется, однако, не только на международном разделении труда, но и на становлении и развитии мирохозяйственного разделения труда Современное состояние общественного разделения труда наделяет торговлю рядом новых специфических черт. Речь идет, прежде всего, о том, что современная международная торговля отражает не только обмен традиционными товарами, но и движение новых товарных форм.

Традиционные товары. К традиционным товарам можно условно отнести: товар-продукт, товар-услуга.

Товар-продукт. Первоначально наибольший удельный вес в мировом товарном обращении занимали товары, материализованные в продуктах Традиционный товар-продукт включает два основных компонента топливо-сырьевые и сельскохозяйственные товары; промышленные товары, машины и оборудование. Динамика международной торговли традиционными товарами-продуктами такова, что удельный вес промышленных товаров, машин и оборудования возрастает. Это вызвано тремя основными причинами:

1. Усилением международного разделения труда между развитыми странами, что позволяет:

а) произвести структурную перестройку экономики;

6) увеличить долю наукоемких отраслей;

в) значительно сократить потребление сырья и топлива;

г) увеличить производство новых промышленных товаров, машин и оборудования.

2. Ростом удельного веса развивающихся стран в качестве экспортеров готовых изделий и полуфабрикатов в развитые страны

3. Модернизацией сельского хозяйства и индустриализацией развивающихся стран. Это влечет за собой значительное увеличение производства и потребления сырья, продовольствия, топлива что фактически означает:

а) увеличение ресурсной базы под развитие добычи полезных ископаемых (преимущественно экспорт из развитых стран);

б) увеличение ресурсной базы для обеспечения развивающихся стран продовольствием (преимущественно экспорт из развитых стран).

Товар-услуга. Товар-услуга включает в себя следующие компоненты:

I. Производственные услуги:

• ноу-хау,

• лицензии;

• транспортные услуги;

• инжиниринговые услуги и т.д.

II. Услуги потребительского характера:

• туризм;

• социально-культурные услуги (образование, здравоохранение, спорт и т.д.).

Международная торговля услугами имеет ряд особенностей по сравнению с торговлей товаром-продуктом.

1.Услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Поэтому большинство видов услуг базируется на прямых контактах между их производителями и потребителями.

2. Сфера услуг обычно больше защищается государством от иностранной конкуренции, чем продукты сферы собственно материального производства.

Перед международной торговлей услугами встает большее количество таможенных барьеров, чем перед торговлей обычными товарами.

3. Не все виды услуг, в отличие от товара-продукта, могут быть широко вовлечены в международный хозяйственный оборот. Так, например, вряд ли можно рассчитывать на заметный рост торговли коммунальными и бытовыми услугами.

Мировой рынок товаров и услуг - это важный сегмент международной торговли, который преимущественно базируется на международном разделении труда, на отношениях, связанных с перемещением этих традиционных товаров за пределы национальных границ отдельных государств.

Согласно классификации ООН, этот рынок географически может быть структуризован так:

- Рынок Европы; - Рынок Латинской Америки;

- Рынок Азии; - Рынок Северной Америки;

- Рынок Африки; - Рынок Австралии.

Каждая из выделенных структур может в свою очередь также структуризована в соответствии с международными экономическими группировками, отдельными странами.

**Современные тенденции в развитии мирового товарного обращения.**

Современные тенденции в развитии отношений международной торговли обусловлены современным состоянием общественного разделения труда в мирохозяйственной сфере.

Появление новых товарных форм. В развитии мирового товарного обращения отчетливо наблюдается тенденция снижения значения традиционных единичных товаров и появление новых товарных форм: товар-группа; товар-объект; товар-программа.

Единичный товар наиболее распространен на ранних ступенях становления международной экономики. Эта разновидность товара завоевала широкую сферу распространения в связи с развитием международного разделения труда, усложнением и дифференциацией общественных потребностей. Однако, сегодня относительная зона единичного товара сужается.

Дальнейшая эволюция товарных форм связана не с единичным товаром, а с товаром-группой, товаром-объектом и товаром-программой.

Товар-группа. Распространение товара-группы на мировых товарных рынках происходит по двум основным направлениям: рост ассортимента товаров, усложнение их потребительских свойств; объединение товаров в комплектные поставки.

Товар-объект. Товар-объект (предприятие) - связан с созданием крупных предприятий различного назначения, реализуемых на мировых рынках

Товар-программа. Товар-программа - связан с резко выраженным ростом наукоемкости с прорывом в области новых технологий. Этот товар начинается с идеи, которая в последствии стыкуется с необходимой материально-вещественной базой, трудовыми ресурсами, кредитно-финансовыми возможностями.

Значение внутрикорпорационных потоков. Сегодня на внутрикорпорационный обмен, т.е. на торговлю между предприятиями одной и той же транснациональной корпорации, которые находятся в различных частях света приходится более 1/3 мировых товарных потоков. За внутрикорпорационным обменом - будущее мироторговых отношений.

Новая роль услуг. Появление новых товарных форм порождает возникновение новой роли услуг. Речь идет, прежде всего, о процессе софтизации, т.е. возрастании удельного веса информационных услуг. Необходимо указать и на возрастание значения кредитно-финансовых услуг. Это значение, как правило, связывают с продвижением на мировой рынок товара-объекта и" товара-программы. Особое значение при движении такой товарной формы как товар-программа приобретают научно-технические, инжиниринговые и консалтинговые услуги.

**Методы международной торговли. Торговля напрямую и через посредников.**

Определенное нами современное состояние международной торговли, в конечном итоге, предопределяет методы ее ведения.

Торговля напрямую. Углубление и развитие международного и мирохозяйственного разделения труда в качестве основной тенденции международной торговли выдвигает торговлю напрямую. Это обусловлено, прежде всего, возрастанием удельного веса внутрикорпорационных и межкорпорационных товарных потоков, т.е. прямой торговлей между предприятиями одной или нескольких ТНК. Возрастание значения торговли напрямую связано также с появлением в мировом товаропотоке новых товарных форм, в особенности таких, как товар-объект и товар-программа. Появление новых товарных форм содействует трансформации торговых посредников в непосредственных участников долговременных соглашений. Сегодня торговля напрямую составляет около 50% мирового товаропотока

Торговые посредники. Торговые посредники — это юридические лица (фирмы, организации, учреждения и т.п.), содействующие обмену товаров и независимые от производителей и потребителей. Их непосредственная функция - соединение продавцов и покупателей, увязка спроса и предложения. Торговые посредники весьма разнообразны дилеры, дистрибьютеры, комиссионеры, консигнаторы, торговые дома, правительственные учреждения.

Дилеры - это посредники, занимающиеся торговыми сделками от своего имени и за свой счет (по своей сути дилеры - это звено находящееся более близко к покупателю).

Дистрибьютеры - это оптовые посредники. Обычно они существуют как самостоятельные фирмы, обслуживающие различные отрасли материального производства Дистрибьютеры приобретают товары в свою собственность, имеют их складские запасы Они продают товары со своих складов от своего имени и за свой счет (дистрибьютеры - звено близкое к продавцу).

Комиссионеры - посредники, которые заключают контракты от своего имени, но за счет поставщиков.

Консигнаторы - посредники, которые заключают договоры о продаже товара со склада Договоры заключаются от своего имени, но за счет производителя.

Торговый дом - это многопрофильная внешнеторговая фирмы которая осуществляет от своего имени и за свой счет экспортно-импортные операции по самой широкой товарной номенклатуре. Торговый дом занимается не только непосредственно посреднической деятельностью. Он может быть представлен ассоциацией торговых, производственных предприятий, а также банков, входящих в ассоциацию на добровольной основе и осуществляющих свою деятельность не только за рубежом, но и там, где ассоциация создана

Правительственные учреждения могут выступать в качестве главных посредников.

На торговых посредников приходится более 50% международной торговли.

Особое место в международной торговле занимают биржи, аукционы и торга.

Биржи. Биржа - это такая организационная форма торговли, в которой осуществляется продвижение на рынок больших масс однородных, единичных товаров. В период их расцвета (конец XIX-начало ХХ вв.), в биржевой оборот включались более 500 потребительских и промышленных товаров. Сегодня | биржи утрачивают свое былое значение, т.к., прежде всего, возрастает роль внутрифирменного международного обмена кооперационного характера В •значительной мере это происходит также из-за того, что торговля главными сельскохозяйственными товарами стала осуществляться по внебиржевым каналам и регулироваться государственными организациями в соответствии с международными товарными соглашениями. Существенным является и то, что изменяются функции самих бирж. Они утрачивают роль мировых торговых центров. В биржевой оборот втягивается не более 90 товаров, реальная продажа физического товара составляет ныне от 3 до 10%. Но биржи остаются коммерческими посредниками. На них совершается, к примеру, около 20% торговых операций с сырьем. Биржи продолжают содействовать заключению сделок, сами в них не участвуя. Роль бирж определяется и тем, что при внебиржевой торговле цены устанавливаются с ориентировкой на биржевые. Кроме того, биржи активно используются в современных условиях и для проведения операций, страхующих торговые сделки и сырьевые запасы от изменения рыночных цен. На современной бирже не продают товар, а •заключают планы-контракты на поставку продукции в перспективе, исходя из прогнозируемого спроса и предложения.

Аукционы. На аукционах продаются реальные единичные товары Этим они по сути, отличаются от современных бирж и представляют собой торга, специализирующиеся на сбыте товаров со строго индивидуальными свойствами. Как коммерческие посредники в продвижении товаров на мировой рынок аукционы организованы в двух основных формах

1. Открытая форма Она организована, как правило, акционерным обществом, монополизирующим торговлю определённым видом товара и диктующим на него закупочные цены Разница между ценой перепродажи и закупочной ценой образует прибыли этих обществ. I

2. Закрытая форма Она организована специализированными брокерскими фирмами Последние занимаются перепродажей товаров на условиях комиссии и получают вознаграждение, как от продавцов, так и от покупателей.

На аукционе сделки совершаются путем торгов, которые проводятся в ходе повышения цен в результате соперничества покупателей, либо в ходе понижения цен, проводимого аукционистом. Формой страховки от отказа в участии в сделках является так называемый вадиум, т.е. оплата, внесенная покупателями, которые тем самый перед началом торгов получают право тщательного осмотра аукционного товара

Международные торги. Международные торги - это организационная система продвижения на рынок преимущественно новых товарных форм. В этом смысле торги - это, прежде всего, метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар-объект (с заранее определенными | характеристиками) и после сравнения полученных предложений, подписывают контракт с продавцом (поставщиком), который предложил товар-объект на наиболее выгодных для покупателя (заказчика) условиях Сегодня международные торг — это наиболее распространенный способ размещения заказов на поставку машин, оборудования, выполнения научных, проектных и изыскательских работ, сооружений промышленных и культурных объектов, т.е. того, что входит в понятие "новые товарные формы" комплексы товаров-групп, товаров-объектов и в известной мере, товаров-программ.

Всю организационную работу по проведению торгов проводят так называемые тендеры (тендерные комитеты), в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администраций и т.д. Обычно выделяют публичные (открытые), и закрытые тендеры. Во многих странах применяются полузакрытые тендеры, которые проводятся в два этапа: на первом (открытый тендер) происходит отбор фирм для участия во втором этапе (закрытый тендер). Как правило, в закрытом тендере принимают участие наиболее известные на мировом рынке поставщики и подрядчики.

**Виды внешнеторговых операций. Контракты в международной торговле.**

Внешнеторговые операции - это система действия партнеров разных стран, направленная на совершение торгового обмена и обеспечивающая такой обмен. В эту систему обычно включают: изучение рынка конкретного товара; рекламу товара; создание сбытовой сети; проработку коммерческих предложений; проведение переговоров; заключение и исполнение контрактов.

Основные виды внешнеторговых операций: экспорт и импорт. Во внешнеторговой практике различают два основных вида операций: экспортные операции и импортные операции.

Экспортная операция представляет собой продажу иностранному покупателю товара с вывозом его из страны продавца за границу. Особой разновидностью экспорта является реэкспортная операция. Последняя представляет собой покупку товара у иностранного продавца, ввоз его в страну покупателя, а затем перепродажу данного товара (без его переработки) за границу иностранному покупателю.

Импортная операция представляет собой покупку товара у иностранного продавца, и ввоз его в страну покупателя. Разновидностью импорта следует считать реимпортную операцию, т.е. обратный ввоз из-за границы отечественного товара, не подвергшегося там переработке.

Контракт. Основные виды контрактов. Контракт является конституирующим элементом внешнеторговых операций. В качестве его предмета может выступать: купля-продажа товара; выполнение подрядных работ; аренда; мена.

В соответствии с предметом договора выделяют следующие виды внешнеторговых контрактов:

• контракт купли-продажи;

• подрядные контракты;

• контракты аренды;

• контракт при встречной торговле.

Контракт купли-продажи — это официальный коммерческий документ, предоставляющий собой договор поставки товара, посредством которого устанавливаются определенные права и обязанности сторон (контрагентов), согласованный и подписанный покупателем (импортером) и продавцом (экспортером).

Подрядный контракт - это договор, в соответствии, с которым одна сторона (подрядчик) обязуется передать другой стороне (заказчику) товар и выполнить определенный комплекс сопутствующих работ в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. Товар в контракте подряда также может выступить в виде работы, которую подрядчик обязуется выполнить в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика.

Контракт аренды - это международный коммерческий договор, в котором оформляются отношения имущественного найма, при котором арендодатель одной страны передает арендатору другой страны имущество во временное пользование за согласованную плату. В зависимости от сроков аренды выделяют: рентинговый контракт (краткосрочная аренда); хайринговый контракт (среднесрочная аренда); лизинговый контракт (долгосрочная аренда).

Контракт при встречной торговле — это официальный документ, фиксирующий основные и встречные обязательства партнеров:

• по безвалютному, но оцениваемому обмену товарами (бартерный контракт);

• по переработке давальческого сырья (контракт на переработку давальческого сырья);

• по комплектации закупаемого оборудования узлами, деталями и частями отечественного производства (контракт с комплектацией закупаемого оборудования).

Итак, внешнеторговый контракт - это международный коммерческий договор, регламентирующий права и обязанности контрагентов по различным видам операций. Заключение контракта — сложная и ответственная процедура, в ходе которой иностранные партнеры заключают множество договоров с консалтинговыми фирмами, рекламными агентствами, коммерческими посредниками, транспортными фирмами и т.д. Обычно обмен подобными договорами заканчивается подписанием единого контракта.

Внешнеторговый контракт включает в себя несколько разделов, содержащих определение контрагентов, предмета договора, коммерческих условий сделки, прав и обязанностей сторон и т.д. Эти элементы контракта, как правило, располагаются в определенной последовательности.

**Конкуренция и ценообразование в международной торговле.**

Международная конкуренция. Мировому рынку характерна олигополистическая конкуренция. Она предполагает конкуренцию крупных фирм, контролирующих значительную часть производства и сбыта того или иного товара. Характерной чертой такой конкуренции является самостоятельность в определении рыночной политики при учете стратегии конкурентов. Специфика международной конкуренции заключается в том, что она включает не только конкурентоспособность товара, но и конкурентоспособность фирмы, отрасли, страны. В качестве особенности международной конкуренции следует выделить возрастающую роль неценовой конкуренции. Это утонченная форма борьбы между товаропроизводителями, связанная с улучшением качества, сервисного обслуживания, имиджа фирмы. При этом не исключается скрытая ценовая конкуренция, если повышение качества происходит быстрее, чем растет цена. Тем не менее, неценовые факторы существенно не влияют на существование конкуренции как доминирующей формы олигополистического рынка.

Множественность особенностей международной конкуренции порождает множественность цен международной торговли.

Цена на единичный товар. Множественность цен касается, прежде всего, единичного товара. Это означает, что на один и тот же товар возможен ряд цен: цены по обычным коммерческим сделкам, цены по клиринговым соглашениям; цены по программам помощи и др. При выделении из множества цен мировой цены используются, как правило, два основных критерия. • по этой цене проходят крупные коммерческие сделки, предусматривающие

не связанные экспортные и импортные операции;

мировыми признаются цены сделок, совершенных в важнейших центрах мировой торговли.

Для изучения динамики и уровня мировых цен необходимо знать основные виды публикуемых цен: справочные цены, публикуемые в специальных бюллетенях, экспортных прейскурантах; цены статистики внешней торговли, отражающие цены реальных сделок в международной торговле; биржевые котировки, показывающие реальные цены на бирже; цены аукционов, фиксирующие реальные цены сделок на аукционах; публикуемые цены фактических сделок и контрактов.

Трансферные цены. Трансферные цены - условно-расчетные цены, используемые в пределах ТНК для установления хозяйственных связей между их подразделениями, которые располагаются в различных странах. Они формируются в зависимости от стратегии ТНК и составляют предмет коммерческой тайны.

**Особенности торгово-экономических отношений развитых и развивающихся стран.**

Особенности торгово-экономических отношений развитых и развивающихся стран могут быть сведены к следующим характеристикам:

• развивающиеся страны остаются бедными, хотя их внешняя торговля растет;

• сравнительное преимущество развивающихся стран, традиционно связанное с производством сырья, неустойчиво и быстро теряется;

• развивающиеся страны обрели общий политический голос в ООН в частности, таких ее экономических структурах как ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию).

Украина в системе мироторговых связей. Перспектива Украины в мироторговых связях связана с развитием рынков "софт" (рынков товаров информационной сферы), высоких технологий. Реальные возможности для этого в Украине есть. Это связано со значительным удельным весом в экономике Украины ВПК который в свою очередь непосредственно связан с высокими технологиями Кроме того, в Украине существует мощный научный потенциал в лице НИИ, вузовской науки. Но существующие реальные возможности достойного включения Украины в мироторговые связи тормозит фактическое отсутствие научно-обоснованных концепций конверсии и развития науки.

Украина может занять достойное место и на рынке услуг. В этом секторе мирового рынка в качестве перспективных для Украины можно выделить; туризм, экспорт транспортных услуг (транзит, морские перевозки), инженерно-консалтинговые услуги, торговля лицензиями и ноу-хау.