**Министерство науки и образования Республики Казахстан.**

# Южно-Казахстанский Государственный Университет

**им. М.Ауэзова.**

**Кафедра: «Международные экономические отношения»**

## КУРСОВАЯ РАБОТА

**по предмету “Международная торговля”**

на тему: “Процесс осуществления экспортно-импортных

операций в международной торговле ”

Подготовил: ст. группы 96-5Р1

Ишманов С. А.

Проверила: ст. преподаватель

 Ефимова И. Е.

**Шымкент-99**

*Содержание*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Страница |
|  | Введение  | 3 |
|  | Глава I. Мировая торговля: сущность и структура  | 5 |
| 1.1 | Основные этапы в развитии мировой торговли | 5 |
| 1.2 | Возможности экспортоориентированного развития | 8 |
| 1.3 |  Структура и основные товаропотоки мировой торговли | 10 |
| 1.4 | Противоречия современной международной торговли и методы борьбы с ними  | 13 |
|  | Глава II. Анализ форм осуществления экспортно-импортных операций | 17 |
| 2.1 | Оптовая торговля. | 17 |
| 2.2 | Биржи | 18 |
| 2.3 | Ярмарки | 23 |
| 2.4 | Аукционные торги. | 26 |
|  | Заключение. | 29 |
|  | Список литературы | 31 |

**Введение**

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объемам международных экономических отношений.

Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

1. что лежит в основе междуна4родного разделения труда?
2. какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?
3. какими факторами предопределяется конкурентоспособность страны в мировой торговле?

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. Особую значимость эти проблемы имеют для Республики Казахстан и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, ориентированной на активное участие в мировой торговле.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. В литературе часто дается следующее определение: «Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах». Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом. В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как сумм стоимости экспорта всех стран мира. Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям внешнеторгового оборота, на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производствам

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговлям употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

*Мировые цены* различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых цен принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами - экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (зерновые, каучук, хлопок и др.) мировые цены устанавливаются в процессе операций на крупнейших мировых товарных биржах..

В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах.[[1]](#footnote-1) 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.

**Глава I. Мировая торговля: сущность и структура.**

**1.1 Основные этапы в развитии мировой торговли**

Зародившись в глубокой древности, мировая торговля достигает значительных масштабов и приобретает характер устойчивых международных товарно-денежных отношений на рубеже XVIII и XIX вв.

Мощным импульсом этого процесса послужило создание в ряде промышленно более развитых стран (Англии, Голландии и др.) крупного машинного производства, ориентированного на масштабный и регулярный импорт сырья из экономически менее развитых стран Азии, Африки и Латинской Америки, и экспорт в эти страны промышленных товаров, преимущественно потребительского назначения.

В XX в. мировая торговля пережила ряд глубоких кризисов. Первый из них был связан с мировой войной 1914-1918 гг., он привел к длительному и глубокому нарушению мирового товарооборота, продолжавшемуся до окончания Второй мировой войны, которая до основания потрясла всю структуру международных экономических отношений. В послевоенный период мировая торговля столкнулась с новыми трудностями, связанными с распадом колониальной системы. Следует отметить, что все эти кризисы были преодолены.

В целом характерной чертой послевоенного периода явилось заметное ускорение темпов развития мировой торговли, достигших наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю человеческого общества. Причем темпы роста мировой торговли превысили темпы роста мирового ВВП.

Со второй половины XX века, когда международный обмен приобретает «взрывной характер», мировая торговля развивается высокими темпами. В период 1950-1994 гг. мировой торговый оборот вырос в 14 раз.. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Так, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 50-х гг. 6%, в 60-х гг. - 8,2. В период с 1970 по 1991 г. физический объем мирового экспорта (т. е. рассчитанный в неизменных ценах) возрос в 2,5 раза, среднегодовой темп роста - 9,0%, в 1991-1996 гг. этот показатель был равен 6.2%.

Соответственно возрастал и объем мировой торговли. Так в 1965 г. он составил 172,0 млрд, в 1970 г. - 193,4 млрд, в 1975 г. - 816,5 млрд долл., в 1980 г. - 1,9 трлн, в 1990 г. - 3,3 трлн и в 1996 г. - свыше 5,3 трлн долларов.

Именно в этот период был достигнут ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта. Однако уже в 70-е годы он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5% в 1988 г.). После явного спада в начале 90-х, в середине 90-х годов он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние ряд факторов:

1. развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
2. НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;
3. активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;
4. регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генеральн\ого соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ);
5. либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образование свободных экономических зон;
6. развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;
7. получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

По имеющимся прогнозам, высокие темпы мировой торговли сохранятся и в дальнейшем: к 2003 г. объем мировой торговли увеличится на 50% и превысит 7 трлн долл.

Со второй половины XX века заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли. Это повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. В свою очередь, экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 80-е годы значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. К концу 80-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по факторам конкурентоспособности. В тот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии - Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, а также Япония, которая ранее на протяжении шести лет занимала первое место.

Пока развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья, продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции на мировой рынок. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обуславливается выработкой заменителей сырья, более экономным его использованием, углублением его переработки. Промышленно развитые страны практически полностью захватили рынок наукоемкой продукции. Вместе с тем, отдельные развивающиеся страны, прежде всего «новые индустриальные страны», сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в т.ч. машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в общем мировом объеме в начале 90-х годов составила 16.3%.

*Принципы равноправной международной торговли.*

За последние годы казахстанская экономика претерпела множество самых разных изменений Какие-то из них пошли ей на пользу а какие-то нет При переходе к рыночным отношениям необходимы четкие и продуманные решения К сожалению Правительство РК во главе с Президентом не всегда принимало именно такие решения В связи с переходом к рынку необходима интеграция казахстанская экономики в мировое хозяйство что предполагает некоторую либерализацию внешнеэкономической деятельности Для того чтобы страна ставшая на такой путь развития получила выгоду необходимы следующие условия:

 *1)* *Страны, либерализирующие торговлю, должны находиться
в фундаментальном равновесии, и либерализация торговли не должна его нарушать* ( под фундаментальным равновесием понимается стабильность экономического положения страны, критериями которого являются "умеренные" темпы инфляции, "приемлемый" уровень безработицы и равновесие платежного баланса. Первые два элемента составляют показатели внутреннего равновесия, последний - внешнего). Однако, как известно, ослабление торговых барьеров обостряет проблему внутреннего и внешнего баланса. Отсюда возникает необходимость протекционизма, которую признавал еще А.Смит.

 *2) Существование международной гармонии интересов.* Через свободу торговли, которая теоретически выгодна всем, эта гармония интересов и осуществляется. Но дело осложняется двумя обстоятельствами. Во-первых, более развитые страны имеют больший выигрыш от свободы торговли. Во-вторых, поскольку военные интересы доминируют над экономическими, одних только экономических факторов мало для установления или восстановления гармонии, которая на практике не прослеживается

 *3) Равенство возможностей, обеспечиваемое постоянством масштабов производства и совершенной конкуренцией.* Это условие
подразумевает отсутствие всякой дискриминации и получения одними производителями преимуществ перед другими, а также беспрепятственное передвижение товаров и факторов производства. На деле приналичии экономии от масштабов и при закреплении технологического превосходства свобода торговли означает односторонние преимущества для крупных фирм и передовых стран и приводит к менее рациональному распределению мировых ресурсов по сравнению с протекционизмом. В рамках той или иной страны правительство должно ограничивать монополистические методы ведения конкурентной борьбы и предоставлять особые льготы малым предприятиям, не способным в одиночку противостоять соперникам-гигантам.

 *4) Наличие эффективной международной финансовой системы.*
Времена золотого стандарта с автоматическим регулированием внешнего баланса прошли, а в условиях политической и экономической нестабильности естественным для правительств является стремление создать резервы конвертируемой валюты, что достигается за счет положительного внешнего баланса. Если страна не имеет структурного избытка внешнего баланса и не желает мириться с высоким уровнем безработицы, ей остается один путь - создать избыток текущего баланса путем введения ограничений на импорт товаров и экспорт капиталов.

  *5) Выигрыш от торговли должен равномерно распределяться между странами.* Для соблюдения этого требования все страны должны находиться в примерно равных стартовых условиях в отношении производительности и доходов. Если же эти условия нарушаются, то торговля сама по себе не может привести к выравниванию доходов между странами. Более того преимущества в уровне производительности и доходов превращают свободу торговли в эффективный способ роста благосостояния и мощи одних стран и регионов за счет других. Выступать за то, чтобы страны, находящиеся на разных уровнях развития, осуществляли открытую финансовую и торговую политику значит способствовать сохранению сложившегося неравенства между странами.

**12 Возможности экспортоориентированного развития**

 Степень привязки экономики страны к мировому хозяйству определяет две крайние модели стратегии развития : внешне- и внутренне ориентированные. Внешнеориентированная модель, которую еще называют ассоциативной, то есть направленной на присоединение к мировому сообществу, основывается на использовании таких положительных эффектов, как расширение возможностей для комбинирования ресурсов, повышения конкурентоспособности и диверсификации продукции, уровня подготовки и квалификации трудовых ресурсов, использование внешней сферы для смягчения трудностей и для следования за лидером, использование внешнего спроса в условиях ограниченного внутреннего спроса на отечественную продукцию.

 Необходимо, однако, иметь в виду, что увеличение экспорта сможет стимулировать экономический рост лишь при условии, что заработанные средства будут инвестироваться в развитие производства. В противном случае расширение экспорта означает лишь отток ресурсов, что и происходит в России.

 Важна и специализация страны, избравшей экспортную ориентацию. Ведь форсированный вывоз сырья приводит не только к падению цен на мировых рынках, но и к неблагоприятной структурной перестройке внутри страны: ресурсы переливаются из обрабатывающих отраслей в добывающие. А это означает закрепление сырьевой специализации и деградацию промышленности, функции которой перейдут к импорту. Именно такие перспективы открывает собой свобода торговли Казахстана.

 Выбор в пользу быстрого и полномасштабного включения Казахстана в мировое хозяйство усиливает стремление сократить сроки технологического перевооружения, незамедлительно подключиться к мировым финансовым ресурсам, используя такие преимущества, как мощная сырьевая база, относительно дешевая и квалифицированная рабочая сила, передовой уровень некоторых отраслей и видов продукции, а также достижения в сфере фундаментальных научных исследований.

 Однако все эти преимущества и ресурсы нельзя задействовать в
широких масштабах и в короткие сроки. Могут не оправдаться, в
частности, расчеты на демонополизирующий эффект импорта, поскольку, как показывает мировой опыт, зарубежным и местным монополиям не так уж трудно достичь "взаимопонимания", которое может получить и организационное оформление в виде совместных предприятий, к тому же поощряемых принимающей страной.

 Выгоды от либерализации внешней сферы неотделимы от создания дополнительной конкуренции на внутреннем рынке, что плохо сочетается с необходимостью временно оградить отечественную промышленность от внешней конкуренции.

 Надежды на то, что средства, требуемые для оплаты массового импорта передовой технологии, может дать экспорт сырья, невелики.
Они ограничены не только величиной экспортных сырьевых ресурсов, но и емкостью рынков самих западных стран, неспособных поглотить тот наплыв из России и других бывших советских республик, который необходим для получения реального эффекта от экспортоориентированной стратегии.

 Уже на сегодняшнем, начальном этапе освоения западных рынков видно активное нежелание обосновавшихся на них продуцентов мириться с дестабилизирующим воздействием новых поставщиков дешевой продукции. Надо полагать, что с ростом притока товаров из Казахстана и других постсоветских государств страны запада не остановятся перед введением жестких протекционистских мер, используя для этого
антидемпинговые процедуры.

 Приоритет внешнеориентированных стратегий, в пользу которых высказываются многие российские экономисты, не оправдан. Но не правы и те, кто слишком опасается внешней зависимости. И те и другие переоценивают скорее универсальность стратегий, приверженцами которых они являются. Выбор стратегии определяется как внешними, так и внутренними факторами. Как известно, лучше не та стратегия, которая обещает большой эффект, а та , которую можно реализовать. Последнее в значительной мере зависит от того, насколько данная политика разделяется теми, кто будет ее проводить в жизнь, то есть от внутренних факторов.

**1.3 Структура и основные товаропотоки мировой торговли**

Рассматривая структуру мировой торговли в первой половине XX века (до 2-й мировой войны) и в последующие годы, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов - это торговля машинами и оборудованием.

Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углубления международного разделения труда. В настоящее время наибольшее значение в мировой торговле имеет продукция обрабатывающей промышленности: на ее долю приходится 3/4 мирового товарооборота. Особенно быстр растет доля таких видов продукции, как машины, оборудование транспортные средства, химическая продукция, продукция обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкие товары.. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно 1/4.

Одной из быстроразвивающихся сфер международной торговли является торговля химической продукцией. Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обусловливается выработкой заменителей сырья, более экономичным его использованием, углублением его переработки.

В мировой торговле продовольствием отмечается относительное уменьшение спроса на него. В определенной степени это связано с расширением производства продовольствия в промышленно развитых странах.

Важная тенденция - расширение торговли этой группой товаров между промышленно развитыми странами. В связи с ростом такой торговли, резко вырос обмен услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги, что, в свою очередь, стимулирует межстрановый обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного финансово-кредитного характера. В то же время торговля услугами (особенно такими, как информационно-вычислительные, консалтинговые, лизинговые, инжиниринговые) стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения (табл. 1).

Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции.

*Экспорт* - это продажа товара в другой стране, отличающаяся от его реализации на собственном внутреннем рынке условиями сбыта традициями и обычаями, языком и т.п.

Таблица 1: Товарная структура мирового экспорта по основным группам товаров, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные товарные группы | 1937 г | 1960 г. | 1975 г | 1988 г. | 1997 г. |
| Продовольствие (включая напитки и табак) | 22,8 | 18,2 | 12,2 | 10,7 | 7,2 |
| Сырье | 31,0 | 16,7 | 7,5 | 5,9 | 4,8 |
| Минеральное топливо | 7,6 | 10,1 | 19,5 | 12,5 | 7,7 |
| Продукция обрабатывающей промышленности | 38,8 | 55,0 | 59,7 | 72,4 | 76,5 |
| Оборудование, транспортные средства | 10,6 | 21,2 | 27,9 | 35,1 | 38,2 |
| Химические товары | 4,6 | 6,2 | 7,2 | 9,0 | 9,2 |
| Прочая продукция обрабатывающей промышленности | 23,6 | 27,6 | 24,6 | 28,3 | 29,2 |
| Черные и цветные металлы | 10,6 | 9,0 | 7,3 | 5,3 | 6,6 |
| Текстильные изделия (пряжа, ткани, одежда) | 8,7 | 5,4 | 4,9 | 6,8 | 7,6 |

Подсчитано по: Monthly Bulletin of Statistics. New-York, May 1957-1998

Для географического распределения мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой промышленно развитых стран. Так, в середине 90-х гг. на них отводилось около 70% мирового экспорта.

В отличие от большинства развивающихся стран, «новые индустриальные страны») в особенности четыре «малых дракона» Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), демонстрируют быстрый рост экспорта. Их доля в мировом экспорте в середине 90‑х годов составляла 10,5%. Набирающая экономические обороты в последнее десятилетие КНР достигла 2,9% (было менее 1%). США в мировом экспорте занимают 12,3%, Западная Европа - 43%; Япония -9,5% (см. табл. 2).

Характеризуя основные тенденции в географической направленности международной торговли, следует подчеркнуть тот факт, что развитие и углубление международного разделения труда между промышленно развитыми странами вздет к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран. Основные товаропотоки протекают в рамках «большой триады»: США - Западная Европа - Япония.

Бушующий на данный момент валютный кризис в странах Азии еще не закончился. Однако он уже выливается в региональный экономический кризис. Каково будет его воздействие на экономику других регионов - вот вопрос.

Таблица 2 ИМПАЕК54

*Крупнейшие государства-экспортеры в 1997 г.\**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страны | Экспорт, млрд. долл. | Доля в мировой торговле, % |
| США | 512 | 12,3 |
| Германия | 421 | 10,1 |
| Япония | 397 | 9,5 |
| Франция | 236 | 5,7 |
| Великобритания | 205 | 4,9 |
| Италия | 189 | 4,5 |
| Канада | 165 | 4,0 |
| Гонконг | 152 | 3,7 |
| Голландия | 148 | 3,6 |
| Бельгия/Люксембург | 131 | 3,1 |
| Китай | 121 | 2,9 |
| Сингапур | 96 | 2,3 |
| Южная Корея | 96 | 2,3 |
| Тайвань | 93 | 2,2 |
| Испания | 73 | 1,7 |

\*Источник: Всемирная торговая организация, Женева.

В борьбе с этим валютным кризисом роль Соединенных Штатов куда менее заметна, чем та, которую они сыграли в разрешении мексиканского кризиса в 1995 году. Ныне Вашингтон предпочитает ведущую роль предоставить Токио. Так, американское финансовое участие в плане спасения таиландской экономики путем предоставления 16 миллиардов долларов будет осуществляться только через международные организации. А ведь этот кризис будет иметь такие последствия для экономики и рынков Америки (как, впрочем, и европейских стран), которыми пренебрегать просто нельзя.

На долю Азии, не считая Японии, приходится 20 процентов товарного экспорта США. Общий объем американского экспорта в страны этого региона соответствует 1,6 процента ВВП США. Сокращение экономической активности переживающих кризис стран может обернуться замедлением экономического роста Соединенных Штатов на 0,25-0,5 процента. Таково мнение известного экономиста С. Роча.

Более того, валютный кризис в азиатских странах окажет прямое негативное воздействие и на приток капиталов в Соединенные Штаты. Никогда Вашингтон не размещал за границей так много своих ценных бумаг, как в последнее время. Только в период 1996-1997 годов от продаж государственных ценных бумаг иностранцам США выручил 465 миллиардов долларов.

Основная доля их покупок приходится на азиатских инвесторов. Вызванный кризисом спад активности финансовых институтов в этих странах, безусловно приведет к сокращению спроса на американские облигации.

В конце 1997 года 60 процентов всех займов иностранным клиентам были предоставлены странам Азии (в общей сложности 120 миллиардов долларов). Немецкие банки предоставили около 42 миллиардов долларов, французские - около 38 миллиардов долларов, американские - 34 миллиарда. А сейчас маячит перспектива реструктуризации банковских кредитов в связи с кризисом. А это нанесет серьезный удар по интересам банков многих стран.

Заметной тенденцией современной международной торговли является увеличение объемов торговли между развивающимися странами. В особенности заметна экспортная экспансия «новых индустриальных стран».

Поскольку в экспорте промышленно развитых стран преобладает сложная техника, развивающиеся страны представляют для них сравнительно меньший интерес как рынки сбыта такой продукции. Сложная техника часто бывает не нужна развивающимся странам, поскольку не вписывается в сложившийся производственный цикл. Иногда же она просто им не по карману.

Товарная структура казахстанского экспорта в последние годы сохраняет свою сырьевую направленность. Доминирующие позиции продолжают занимать топливно-энергетические товары, черные и цветные металлы и химические удобрения.

В 1996 году доля основных видов топливно-энергетических ресурсов (нефти, нефтепродуктов, природного газа и каменного угля) в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья возросла до 45 процентов (примерно с 40 процентов в 1995 году). Среди остальных сырьевых товаров можно выделить черные и цветные металлы - алюминий, никель, медь, обеспечивающие 18 процентов стоимости экспорта в дальнее зарубежье.

**1.4 Противоречия современной международной торговли и**

**методы борьбы с ними**

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация является ее основной тенденцией. Произошло значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Однако существует целый ряд проблем. Одна из основных - нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово-экономических блоков стран, во многом противостоящих друг другу. Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже:

**Европейский союз (ЕС)** - Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

Европейские сообщества (ЕС), или так называемый «Общий рынок» являются объединением государств, которые стремятся к политическому и экономическому единству при частичном отказе от своих национальных суверенитетов. Страны - члены «Общего рынка» считают себя ядром будущих Соединенных Штатов Европы.

В «Общий рынок» входят:

- Европейское объединение угля и стали (соответствующий договор вступил в силу в 1952 году).

- Европейское экономическое сообщество (договор вступил в силу в 1958 году).

Эти договоры были дополнены и расширены так называемыми Едиными Европейскими Актами, вступившими в силу в 1978 году. Единые Европейские Акты являются базой политического сотрудничества стран-членов «Общего рынка».

«Общий рынок» является крупнейшим в мире торговым партнером. Численность населения стран-членов «Общего рынка» составляет 320 миллионов человек, т.е. больше чем численность населения США (239 млн. человек).

С 1967 года Европейские Сообщества имеют следующие общие наднациональные или межгосударственные органы:

- Совет министров - законодательный орган;

- Комиссия Европейских сообществ - исполнительный орган. Только Комиссия имеет право представлять на утверждение Совета министров проекты законов;

- Европейский парламент - контрольный орган. Он осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет;

- Суд Европейских сообществ - высший судебный орган;

- Европейский совет, в состав которого входят главы правительств стран-членов;

- Европейское экономическое сотрудничество, комитет, в составе которого насчитывается 12 министров иностранных дел и один член комиссии ЕС.

В своей работе Европейский совет и Комиссия Европейских сообществ находят поддержку еще двух организаций, действующих в рамках «Общего рынка»:

- Экономического и социального совета;

- Консультативной комиссии ЕС по углю и стали.

Существует организация «Общего рынка», насчитывающая более 20 тысяч служащих из разных стран, которые представлены в соответствии с так называемой национальной пропорцией, на средства формируемые за счет ввозных пошлин, особой статьей которых являются отчисления по сахару, таможенному тарифу, определенной части отчислений от налога на добавленную стоимость, и прочих средств.

Расходует же «Общий рынок» средства на субсидии по сельскому хозяйству, и поддержку менее развитых регионов, финансирует научные исследования и опытно-конструкторские разработки, помогает развивающимся странам, ну и, естественно, содержит сам себя.

Основой политики Европейских Сообществ является пять принципов:

- Свободный торговый обмен (свободная торговля);

- Свободное передвижение граждан стран-членов;

- Свобода выбора места жительства;

- Свобода предоставления услуг;

- Свободный оборот капиталов и свободный платежный оборот (трансферт капиталов);

Первым шагом в реализации целей «Общего рынка» явилось создание свободного единого рынка, иными словами осуществление торговли без взаимных пошлин, установления товарных контингентов, и введения других ограничений. Одновременно с этим была введена единая система пошлин по отношению к третьим странам (таможенная уния).

Естественно, что это, уже ставшее походить на государство, объединение, не может обойтись без собственной валюты. И она появилась. Первым шагом на пути создания Европейской валютной системы было введение в 1971 году европейской валютной единицы - ЭКЮ (ECU). С того момента ЭКЮ используется как расчетная единица для определения бюджета «Общего рынка» и курсов национальных валют, а также для осуществления всех расчетов и переводов между ведомствами ЕС. Она котируется на европейских биржах.

Внешнеторговая политика «Общего рынка» призвана в первую очередь блюсти интересы стран-членов. Поэтому основное внимание уделяется защите производителей от допинговых цен внешних экспортеров с помощью введения «лимитированной» или «предельной» цены. Этой же цели служат устанавливаемые на каждый год Советом министров Европейских сообществ, «интервенционная» и «лимитированная импортная» цены. Также органы «Общего рынка» борются с нечестной конкуренцией и различными злоупотреблениями на рынке, путем введения различных законодательных ограничений.

2. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)** - США, Канада, Мексика.

3. **Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** - Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)** - Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

5. **«Меркосур»** - Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. **Южноафриканский комитет развития (САДК)** - Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

7. **Западно-африканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА)** - Кот‑д’Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. **Южно-азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК)** - Индия, Пакистан, Шри Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. **Андский пакт** - Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой - создает для нее ряд препятствий, свойственных любому закрытому формированию. На пути к единой, глобальной системе мирового рынка лежит еще много препятствий и противоречий, которые будут возникать в ходе взаимодействия торгово-экономических группировок друг с другом.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода - Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. 31 декабря. 1995 г. ГАТТ прекратила свое существование, модифицировавшись во Всемирную торговую организацию (ВТО).

ГАТТ - многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После 2-й мировой войны она составляла 40%, в середине 9О-х годов - около 4%.

Основы юридического обеспечения мировой торговли

Распределение рисков между продавцом и предприятием производится на основе международных торговых условий, установленных Международной торговой палатой, так называемых «Инкотермс».

Этих международных торговых условий насчитывается достаточно много. Они часто подвергаются изменениям и регулярно публикуются Международной торговой палатой. Четырнадцать наиболее важных условий:

«ex works», «free carrier», «FOR/FOT», «FOB airport», «FAS», «FOB», «C&F», «freight/carriage paid to», «freight/carriage and insurance paid to», «ex ship», «ex quay», «delivered at frontier», «delivered duty paid».

Каждое из условий «Инкотермс» обозначает особое распределение рисков, расходов и ответственности между продавцом и покупателем, начиная с того условия, в соответствии с которым все виды ответственности возлагаются на покупателя, и кончая другой крайностью, когда, наоборот, все входит в ответственность продавца

**Глава II. Анализ форм осуществления экспортно-импортных операций.**

**2.1 Оптовая торговля***.*

Основная организационная форма в оптовой торговле стран с развитой рыночной экономикой - независимые фирмы, занятые собственно торговлей. Но с проникновением в оптовую торговлю промышленных фирм ими создавался собственный торговый аппарат. Таковы в США оптовые филиалы промышленных фирм: оптовые конторы, занятые информационным обслуживанием различных клиентов, и оптовые базы. У крупных фирм ФРГ имеются собственные отделы поставок, специальные бюро или отделения сбыта, оптовые склады. Промышленные компании создают дочерние общества для сбыта своей продукции фирмам и могут иметь свою оптовую сеть. Используются прямые связи производства с розничной торговлей, минуя специализированные оптовые фирмы. Однако в ряде случаев, при обилии и широком территориальном сосредоточении розничных торговых фирм, покупающих товары данной промышленной компании, при необходимости значительной после производственной обработки прямые связи нецелесообразны.

Распространены вертикальные объединения «контрактного типа» - когда промышленный концерн объединяется с торговыми фирмами. В таких «цепных компаниях» создаются центральные закупочные конторы, а самостоятельность мелких фирм ограничивается. Последние стали развивать другие формы интеграции, например, кооперативные ассоциации розничных фирм. Еще одна форма «цепных компаний» - «добровольные цепи» - контрактная форма связи между оптовыми и розничными фирмами при сохранении независимости участников «цепи». В «добровольной цепи» совместная оптовая фирма обслуживает создавшие ее розничные фирмы, в кооперативном объединении оптовые фирмы объединяют усилия с розничными.

Вертикальные объединения дают их участникам ряд преимуществ: более благоприятные условия воспроизводства в сравнении с условиями не объединенных фирм, большая стабильность и надежность снабжения торговых фирм товарами, более надежный сбыт, соответствующее уменьшение затоваривания.

Организационная структура оптовой торговли Японии имеет свои отличия. Ее основу составляют торговые дома, обеспечивающие все стадии не только торговли, но и производства товаров. Они снабжают промышленные предприятия сырьем, материалами, сбывают их готовую продукцию, полуфабрикаты, координируют деятельность смежных предприятий, участвуют в разработке новых товаров и т.д. В Японии почти нет прямых связей производства с розничной торговлей и конечными потребителями. Преобладающим является обязательное посредничество оптовых фирм, главным образом, специализированных, выступающих торговыми представителями промышленных компаний.

Важный параметр в оптовой торговле - соотношение универсальных и специализированных оптовых фирм. Всеобщей можно считать тенденцию к специализации (в специализированных фирмах производительность труда значительно выше, чем в универсальных). Специализация идет предметному (товарному) и функциональному (т.е. ограничение функций, выполняемых оптовой фирмой) признаку.

Особое место в оптовой торговле занимают товарные биржи. Они похожи на торговые дома, где торгуют чем угодно, причем и оптом, и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию: уголь, нефть, лес, зерно и т.д. Публичная биржевая торговля основана на принципах двойного аукциона, когда увеличивающиеся предложения покупателей встречаются со снижающимися предложениями продавцов. При совпадении цен предложений покупателя и продавца заключается сделка. Каждый заключенный контракт публично регистрируется и доводится до сведенья публики через прессу и каналы связи.

Движение цен будет определяться числом продавцов, желающих продать товар при данном уровне цен и покупателей, готовых приобрести данный товар при этом уровне цены. Особенность современной биржевой торговли при высокой ликвидности (большом числе продавцов и покупателей) является то, что разница между ценами предложений на продажу и на покупку составляет 0,1% уровня цены и ниже, тогда как на фондовых биржах этот показатель достигает 0,5% цены акций и облигаций, а на рынках недвижимости - 10% и более.

**2.2 Биржи**

ТОВАРНАЯ БИРЖА .Цель и функции товарной биржи.

Эффективное функционирование современного рынка находится в прямой зависимости от постоянно воспроизводимой рыночной среды. Важным его элементом является рыночная инфраструктура, представляющая собой систему предприятий и организаций, обеспечивающих движение товаров, услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы. К таким учреждениям принадлежат товарные и фондовые биржи.

В современной экономической литературе товарная биржа рассматривается, во-первых, как экономическая категория, отражающая составную часть рынка, спецификой которого является особая оптовая форма торговли товарами с определенными характеристиками: массовость, стандартности, взаимозаменяемость. Во-вторых, это хозяйственное объединение (общество) продавцов, покупателей и торговцев-посредников с целью создания условий для торговли, облегчения, ускорения и удешевление торговых соглашений и операций. Члены биржи выигрывают не от ее функционирования, а от своего участия в торгах. Члены товарной биржи, которыми могут быть как посреднические (брокерские, торговые и т.п.), производственные фирмы, так и банковские учреждения, инвестиционные компании, отдельные граждане, в соответствии с установленными биржевыми правилами заключают соглашения купли-продажи товаров по ценам, складывающимся непосредственно в ходе торговли в зависимости от соотношения спроса и их предложения. Это свидетельствует о том, что биржа представляет собой особый ценообразующий механизм. В свободном ценообразовании также заключается цель биржи.

 Типы товарных бирж, их субъекты и осуществляемые ими операции. Охарактеризовав различные стороны деятельности товарной биржи, можно дать ей следующее обобщающее определение. Товарная биржа - это ассоциация юридических и физических лиц, осуществляющая оптовые торговые операции на основе стандартов, образцов в специальном месте, где цены на товары определяются путем свободной конкуренции. Существует несколько основных видов товарных бирж:

1. Открытые - доступные для всех. На них торгуют реальными товарами, поэтому в сделках непосредственно участвуют продавцы и покупатели. Посредники между ними возможны, но не обязательны. Деятельность таких бирж регламентируется слабо.
2. Открытые биржи смешанного типа, уже с посредниками - брокерами, действующими за счет клиента, и дилерами, действующими за свой счет.
3. Закрытые - торгующие реальным товаром. На них продавцы и покупатели не вправе входить в «биржевое кольцо» и тем непосредственно контактировать друг с другом..

В настоящее время биржи реального товара сохранились лишь в некоторых странах и имеют незначительные обороты. Они являются как правило одной из форм оптовой торговли товарами местного значения, рынки которых отличаются низкой концентрацией производства, сбыта и потребления, или создаются в развитых странах в попытке защитить национальные интересы при экспорте важнейших для этих стран товаров. В развитых капиталистических странах бирж реального товара почти не осталось. Но в отдельные периоды при отсутствии других форм организации рынка биржи реального товара могут играть заметную роль.

В начале 90-х годов в странах, где функционирует рынок, насчитывалось около 50 товарных бирж с общим оборотом свыше 10 трлн. долларов, что составляет 25% их валового национального продукта. На них реализуется продукция свыше 60-ти наименований.

Биржи можно подразделить также на национальные и международные.

Членами биржи следует считать ее акционеров. Они имеют право посещать биржу, пользоваться ее техническими средствами и заключать соглашения. Кроме членов биржи в торгах могут принимать участие посетители, как постоянные, так и разовые. Статус постоянного посетителя биржи субъект может получить приобретя соответствующий абонемент (или облигацию), как правило, на год участия в биржевых торгах. По этому абонементу субъект может посещать каждые биржевые торги и принимать в них участие. Статус разового посетителя субъект может иметь, купив разовый входной билет, который дает ему право принимать участие в торгах в день присутствия на бирже.

Участие предприятий в биржевой торговле на постоянной или разовой основе может осуществляться за определенную плату через брокерские конторы и брокеров (маклеров).

Биржевой маклер является высококвалифицированным специалистом и имеет особый статус, позволяющий ему выполнять следующие функции: а) посредничество при заключении соглашений в результате принятия поручений (приказов) членов и посетителей биржи и нахождении соответствующих контрагентов; б) представительство интересов клиентов путем ведения биржевых операций от своего имени; в) консультирование торговцев по вопросам качества и свойств продаваемых товаров; г) документальное оформление соглашений и передача их на регистрацию; д) экспертные оценки и заключение по разным вопросам биржевых соглашений, торговой конъюнктуры и др.

Товар, чтобы стать биржевым, должен отвечать целому ряду требований. Прежде всего необходимо, чтобы он был массовым, следовательно, не монопольным. Количество товара должно быть определено в соглашении в кубических метрах, штуках, вагонах, тоннах или других единицах измерения. Если количество проданного товара указано в вагонах, должна быть отмечена и полная нормальная вместимость вагона (платформы). Фактическая величина продажи называется лотами, то есть партиями, которые должны быть числом, кратным биржевой единице. Это означает, что большее количество товаров должно делиться на каждую такую единицу без остатка. Качество, являющееся также одним из требований к биржевому товару, в соглашении определяется: по стандарту и техническим условиям, по договорным условиям, при предшествующем осмотре и по образцам. Определяющим фактором при стандартизации качества биржевого товара является введение базового сорта как единой меры. Она является тем критерием. по которому дается качественная характеристика аналогичного товара. В качестве базового сорта принимается наиболее распространенный вид продукции данного рынка

Сочетание в торговых сделках элементов купли продажи и кредита и заинтересованность торговце скорее получить деньги на как можно большую часть стоимости товара, независимо от его фактической реализации, явились важнейшими факторами организации нового типа биржевой торговли - фьючерсной.

СРОЧНЫЕ(ФЬЮЧЕРСНЫЕ) БИРЖИ, где торгуют не товаром, а контрактами на поставку товаров в будущем. Это могут быть закрытые срочные биржи, где непосредственно торгуют лишь профессионалы и преобладают сделки страхования цен контрактных товаров от риска их снижения или, наоборот, роста в будущем; открытые срочные биржи, где, кроме профессионалов участвуют продавцы и покупатели контрактов. Фьючерсная биржевая торговля - один из наиболее динамичных секторов капиталистического хозяйства. В современных условиях именно фьючерсная торговля является господствующей формой биржевой торговли.

Фьючерсные биржи позволяют не только быстрее реализовывать товар, но и ускорить возврат авансированного капитала в денежной форме в количестве, максимально близком первоначально авансированному капиталу плюс соответствующая прибыль. Кроме того, фьючерсная биржа обеспечивает экономию резервных средств, которые бизнесмен держит на случай неблагоприятной конъюнктуры.

Основными признаками фьючерсной торговли являются:

- фиктивный характер сделок, то есть осуществление купли-продажи, при которой обмен товаров почти отсутствует (реальные поставки составляют 1-2% всего товарооборота), так как обязательства сторон по сделке прекращаются путем обратной операции с выплатой разницы в ценах;

- преимущественно косвенная связь с рынком реального товара (через хеджирование, а не через поставку товара);

- заранее строго определенная и унифицированная, лишенная каких-либо индивидуальных особенностей потребительная стоимость товара, определенное количество которого потенциально представляет биржевой контракт, используемый в качестве носителя цены, непосредственно приравниваемого к деньгам и обмениваемого на них в любой момент (в случае поставки товара по фьючерсному контракту продавец имеет право поставить товар любого качества и происхождения, предусмотренных правилами биржи);

- полная унификация условий в отношении количества разрешенного к поставке товара (например, 5 тысяч бушелей пшеницы или 1 тысяча баррелей нефти), места и сроков поставки;

- обезличенность сделок и заменимость контрагентов по ним, так как они заключаются не между конкретным продавцом и конкретным покупателем, а между ними (а чаще их брокерами) и расчетной палатой - специальной организацией при бирже, играющей роль гаранта выполнения обязательств сторон при покупке или продаже ими биржевых контрактов. При этом сама биржа не выступает в качестве одной из сторон в контракте или на стороне одного из партнеров.

Во фьючерсных операциях сохранена полная свобода сторон только в отношении цены и ограниченная в выборе срока поставки товара; все же остальные условия строго регламентированы и не зависят от воли участвующих в сделке сторон. В связи с этим фьючерсные биржи иногда называют «рынком цен» (то есть меновых стоимостей), в отличие от рынков товаров (совокупности и единства), например бирж реального товара, где покупатель и продавец могут согласовать между собой любые условия контракта.

В последние годы по мере развития средств связи развития средств связи и электронной вычислительной техники создаются электронные биржи. В частности на Бермудских островах организована такая биржа, на которой кольцо или яму заменил мощный компьютер, связанный терминальными устройствами брокеров, находящихся в различных странах. Однако объем операций на этой бирже не велик и особой популярностью электронная биржа не пользуется, хотя, на мой взгляд, за ней большое будущее, во многом благодаря функции торговли в ночное время.

ФОНДОВАЯ БИРЖА. Фондовая биржа представляет собой определенным образом организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают через членов биржи, выступающих в качестве посредников, сделки купли-продажи. Контингент членов биржи состоит из индивидуальных торговцев ценными бумагами и кредитно-финансовых институтов. Круг бумаг, с которыми проводятся сделки, ограничен. Чтобы попасть в число компаний, бумаги которых допущены к биржевой торговле (иными словами, чтобы быть принятой к котировке), компания должна удовлетворять выработанным членами биржи требованиям в отношении объемов продаж, размеров получаемой прибыли, числа акционеров, рыночной стоимости акций, периодичности и характера отчетности и т.д. Члены биржи или государственный орган, контролирующий их деятельность, устанавливает правила ведения биржевых операций; режим, регулирующий допуск к котировке. Вместе с порядком проведения сделок они образуют сердцевину биржи как механизма, обслуживающего движение ценных бумаг. Фондовая биржа - это прежде всего место, где находят друг друга продавец и покупатель ценных бумаг, где цены на эти бумаги определяются спросом и предложением на них, а сам процесс купли-продажи регламентируется правилами и нормами, т.е. это определенным образом организованный рынок ценных бумаг. В качестве товара на этом рынке выступают ценные бумаги - акции, облигации и т.п., а в качестве цен этих товаров - курсы этих бумаг. Встает вопрос: как сообразуются между собой понятия рынок и биржа, биржа и аукцион?

Общее у биржи с рынком - установление цен товаров в зависимости от спроса и предложения на них. Но, в отличии от рынка, на бирже могут продаваться не все товары, а только допущенные на нее, это с одной стороны, а с другой, способы купли-продажи на бирже значительно разнообразнее, чем на рынке, правда, более регламентированные

Биржа имеет в своих характеристиках как черты исторических предшественников, (таких как рынки, ярмарки, аукционы) , так и собственную специфику. Стремление обладателей одинаковых ценных бумаг сойтись в одном месте вытекает из характера акций и облигаций как товаров, биржевых по своему происхождению. Но акционерные общества,хотя и возникали как крупные для своего времени предприятия, не могли претендовать на охват своей деятельностью всей территории страны. Значит, и свои акции они могли сбывать в основном там, где базировались и были известны. Поэтому фондовые биржи организуются в центрах крупных экономических районов. Это общая закономерность. В дальнейшем же пути развития могут быть разными. Наиболее логично выдвижение на передний план биржи, находящейся в главном финансовом центре страны. На этой бирже концентрируются акции компаний, которые довели масштабы своих операций до общенациональных. Провинциальные же биржи постепенно чахнут. Так складывается моноцентрическая биржевая система. В наиболее законченном виде она представлена в Англии. Собственно, среди официальных биржевых названий уже нет Лондонской биржи, одной из старейших в мире. С недавних пор она именуется Международной фондовой биржей, поскольку она вобрала в себя не только все биржи Великобритании, но и Ирландии. Моноцентрическими являются также биржевые системы Японии, Франции. В то же время в странах, устроенных по федеративному образцу, более вероятно формирование полицентрической биржевой системы, при которой примерно равноправны несколько центров фондовой торговли. Так произошло в Канаде, где лидируют биржи Монреаля и Торонто, в Австралии - биржи Сиднея и Мельбурна. Фондовый рынок США в этом плане специфичен - он настолько обширен, что нашлось место и для общепризнанного лидера - Нью-Йорской фондовой биржи, и для еще одной крупной биржи, также расположенной в Нью-Йорке, главном финансовом центре,- Американской фондовой биржи, и для провинциальных бирж. Число последних за послевоенные годы сократилось, но оставшиеся достаточно прочно стоят на ногах. Поэтому биржевую систему США приходится классифицировать как построенную по смешанному типу. Значение фондовой биржи для рыночной экономики выходит за рамки организованного рынка ценных бумаг. Фондовые биржи произвели переворот в проблеме ликвидности капитала. "Чудо" состояло в том, что для инвестора практически стерлись различия между долгосрочными и краткосрочными вложениями средств. Вполне реальные во времени опасения омертвить капитал сдерживали предпринимательский пыл. Но по мере развития операций на фондовых биржах сложилось положение, когда для каждого отдельного акционера инвестиции (инвестированный в акции капитал) имеют почти такой же ликвидный характер, как наличные деньги, так как акции в любой момент могут быть проданы на бирже. Биржи могут быть учреждены государством как общественные заведения. Во Франции, Италии и ряде других стран фондовые биржи считаются общественными учреждениями. Это, правда, выражается лишь в том, что государство предоставляет помещения для биржевых операций. Биржевики считаются представителями государства, но действуют как частные предприниматели, за свой счет.

**2.3 Ярмарки**

Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребитель сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая громадных усилий на поиск информации о производителях необходимых ему товаров. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свой товар «лицом», а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ведь ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены согласно тематике, отрасли, назначения и т.п. Поэтому любой желающий, сориентировавшись по темам выставок, может выбрать ту, которая позволит встретится с интересующими его производителями. Соответственно и производитель встречает на ярмарке аудиторию, интересующуюся именно его товаром.

Роль ярмарок в будущем не уменьшится, а, напротив, возрастет. С развитием международного разделения труда, которое еще больше углубится благодаря свободному товарообмену в Европе. За некоторыми исключениями посетителям и участникам Европейских ярмарок не создавалось никаких помех и ограничений. И это несмотря на то, что организация ярмарочного дела в различных странах Европы весьма различна.

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

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

В ярмарочном хозяйстве Италии также большое количество устроителей выставок, которые либо принадлежат промышленным объединениям, либо являются частными. Крупнейшей в Италии ярмарочной компании является Миланская ярмарка, не имеющая конкурентов по своему годовому обороту, который составляет 200-250 миллионов марок. Она главным образом сдает в аренду выставочные павильоны, но выступает и в качестве устроителя.

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

По официальным данным около 30 процентов внешней торговли Италии производится через ярмарки, в том числе 18 процентов через Миланскую. Она имеет 20 представительств за рубежом. Доля иностранных участников и посетителей в среднем составляет 18 процентов.

Мадридской ярмарке пророчат очень большое будущее (в масштабе всей Европы). Эта ярмарка, оставив позади Барселонскую, вышла на первое место в стране и сейчас располагает наилучшей ярмарочной инфраструктурой. Руководство Мадридской ярмарки надеется выдвинуть ее на второе место после ведущих германских ярмарок. Этому должны способствовать 20 зарубежных представительств. Руководство намерено отбирать лучших участников, делая упор не на количестве, а на качестве и считая, что в будущем наиболее перспективными будут небольшие, но «хорошо обозримые» ярмарки.

Ярмарка в Утрехте – крупнейший и наиболее успешно действующий ярмарочный центр в странах Бенилюкса. Расположенный на пересечении важнейших транспортных путей Нидерландов. Он располагает 60 тысячами квадратных метров выставочной площади для ежегодного проведения 40 –50 отраслевых ярмарок, а так же 4 тысячами квадратных метров для торговли непродовольственными и потребительскими товарами. Ежегодно он принимает свыше 2,5 миллионов посетителей.

Копенгагенский выставочный центр Белла-сентрет с ежегодным числом посетителей, превышающим 700 тысяч, и более 30 мероприятиями в год является крупнейшим в Скандинавии выставочным и торговым центром, а также центром по проведению конференций. На площади 24 тысячи квадратных метров из общей площади 95 600 квадратных метров на двух этажах размещена постоянная выставка одежды, мебели, конторского оборудования, в которой представлена продукция ведущих скандинавских фирм.

Ярмарки в Германии в целом занимают ведущее место в Европе. Среди европейских ярмарок одной из старейших является Лейпцигская. Она стала одним из крупнейших торговых центров. В послевоенное время она часто была единственной возможностью для развития торговых связей между Востоком и Западом. В настоящее время Лейпциг становится одним из самых динамичных торговых центров Европы, в который производятся особенно большие капитальные вложения и которому предъявляются новые требования. Главное из них: вместо крупных универсальных выставок проводить целенаправленное и хорошо обозримые небольшие выставки, ориентирующиеся на потребности рынка.

Мюнхенская ярмарка делает особый акцент на более полном той или иной отрасли промышленности в глобальном масштабе. Мюнхен приобретает функцию моста между Востоком и Западом. Ежегодно на ярмарке проводится около 20 международных мероприятий с 24 тысячами участников из 88 стран и 2 миллионов посетителей из более чем130 стран. Мюнхенская ярмарка держит мировой рекорд по частоте «смены декорации» на своей не столь большой территории.

Берлинская ярмарка весьма привлекательна для Польши, Венгрии, Чехии, Словакии, балтийских и скандинавских стран, а также для России и стран бывшего СССР. Для этих регионов она стала международным торговым центром. Ее выставочные павильоны резервируются на месяцы вперед. В таких областях, как сельское хозяйство, туризм, радиоэлектроника, Берлинская ярмарка занимает ведущие позиции на континенте. Быстро растет ее значение и в таких отраслях ярмарок, как строительная, электротехническая, автомобильная, авиакосмическая, а также ярмарки санитарной техники, конторского оборудования, по водоснабжению и охране водоемов. В прошлом году оборот ярмарки превысил 200 миллионов марок и имеет устойчивую тенденцию к росту.

**2.4 Аукционная торговля**

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену. На аукционах производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства - качество, внешний вид, вкус и т.д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр является обязательным условием аукционной торговли, так как ни устроители аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий в отношении качества товара (кроме скрытых дефектов). Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), немытая шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукту, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади). Для таких товаров, как пушнина, немытая шерсть, чай, табак, аукционная форма является важнейшей формой реализации на международном рынке. Например, через международные аукционы в США Канаде реализуется свыше 70 % всей продаваемой этими странами пушнины, в Дании 90% в Швеции и Норвегии - примерно 95 %. Через международные аукционы реализуется около 70 % чая, продаваемого на мировом рынке, 90-95 % немытой шерсти, экспортируемой Австралией и Новой Зеландией.

*Основные центры аукционной торговли.* Для каждого аукционного товара сложились свои центры аукционной торговли. По пушнине и меховому сырью во всем мире ежегодно проводится более 150 международных аукционов. Главными центрами аукционной торговли норкой являются Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург. Для последних лет характерно значительное увеличение объемов продаж норки на аукционах в Скандинавских странах при одновременном уменьшении значения Нью-Йорка и Лондона. Основными аукционными центрами по продаже каракуля являются Лондон и Санкт-Петербург. Преобладающее значение на лондонских аукционах имеет южноафриканский каракуль. Важнейшими центрами по продаже других видов пушнины являются Санкт-Петербург и Лейпциг. На Санкт-Петербургских аукционах реализуются в значительных количествах шкурки лисицы, соболя, белки, ондатры, сурка, горностая, нерпы и др. Аукционы по продаже шкурок голубого песца проводятся в Копенгагене, Осло, Лондоне, по продаже кролика - в Лондоне. Пушные аукционы организуются также в ФРГ, Татарии, Франции, Гонконге, Южной Корее, КНР, Японии, но их роль в пушной торговле незначительна. Важнейшими центрами аукционной торговли немытой шерстью являются Лондон, Ливерпуль, Кейптаун, Мельбурн, Сидней (Австралия), Веллингтон (Новая Зеландия).

Через аукционы в перечисленных центрах реализуется 75-80% продаж немытой шерсти на мировом рынке. Важнейшим центром аукционной торговли ковровой шерстью является Ливерпуль, где реализуется в основном индийская и пакистанская ковровая шерсть. На аукционе в Ливерпуле продается также козья шерсть. -Для аукционной торговли чаем характерно ее перемещение в места производства этого товара. Индия через аукционы в Калькутте и Кончине продает около 70 % всего экспортируемого чая и через аукционы в Лондоне - 30%. Шри Ланка около 70 % вывозимого чая продает через аукционы в Коломбо и 30 % - через лондонский аукцион. Индонезия реализует чай через аукционы в Лондоне, Гамбурге и Антверпене. Африканские страны подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби (Кения) и в Малави. Например, через аукционы в Найроби продается 85-90 % кенийского чая. На этих аукционах продается также чай из Танзании, Уганды, а иногда из Конго, с Маврикия, Родезии и Мозамбика. Мировую известность приобрел чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из США, Японии, Австралии, КНР. Важнейшими центрами аукционной торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия), Лимба (Малави), цветами - Амстердам, овощами и фруктами - Антверпен и Амстердам; рыбой - США и порты западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии), лошадьми - Довиль (Франция), Лондон и Москва.

#  *Организационные формы международной аукционной торговли* Организация аукционной торговли имеет определенные особенности в зависимости от характера товара и практики, сложившейся в торговле конкретными аукционными товарами. В зависимости от характера товара и товарами. В зависимости от характера деятельности фирмы, осуществляющие аукционную торговлю, можно разбить условно на три группы: специализированные фирмы, брокерско-комиссионные фирмы; аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров.

Специализированные фирмы занимаются организацией аукционов и продажей на них аукционных товаров как за свой счет, так и на комиссионных началах и берут на себя выполнение всех функций по подготовке и проведению аукционов. Зачастую они выдают продавцам ссуды под их товары, переданные аукционной фирме для продажи с аукциона.

Специализированные пушно-меховые фирмы представляют собой торговые монополии, которые продают на аукционах приобретенную, как правило, за свой счет пушнину. Вместе с тем они реализуют на комиссионных началах также пушнину, принадлежащую фирмам-производителям, ассоциациям фермеров, кооперативам фермеров. наиболее крупной специализированной пушно-меховой фирмой на мировом рынке является английская компания "Гудзон бей", превратившаяся фактически в международную монополию, имеющую свои филиалы в Нью-Йорке, Монреале, в Лондоне. Другой крупной специализированной компанией по продаже пушнины является американская фирма "Нью-Йорк инк.".

Монополистом в аукционной торговле шкурками котика является американская компания "Фоук ", сосредоточившая в своих руках торговлю и обработку (выделка, крашение) свыше 90 % добываемых в капиталистических странах шкурок. Специализированные аукционные брокерско-комиссионные фирмы играют ведущую роль в торговле чаем, шерстью, табаком, пушно-меховыми изделиями и другими товарами. Обычно они организуют аукционы и продают на них товары по поручению своих клиентов за комиссионное вознаграждение. Например аукционная торговля немытой шерстью в Австралии и Новой Зеландии более чем на 90% осуществляется брокерскими фирмами. Сделки на этих аукционах осуществляется через брокеров покупателя и брокеров продавца. Все брокеры, осуществляющие аукционную торговлю шерстью в Австралии и Новой Зеландии, объединены в ассоциации брокеров продавца и брокеров покупателя.

Аукционная торговля чаем как в чаепроизводящих странах, так и в Лондоне, сосредоточена в руках английских брокерских фирм или их филиалов и дочерних компаний. Иногда они сами скупают товар и выступаю на аукционе собственниками товара, но чаще продают чай на комиссионных началах. Фермеры производителя чая, к участию в аукционах не допускается. Аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам (ассоциациям) фермеров-звероводов, получили распространение в Скандинавских странах. В каждой стране - Дании, Норвегии, Швеции - имеется - по одной фирме, занимающей монопольное положение в аукционной торговле пушниной своей страны. В Норвегии пушные аукционы организует фирма "Осло афер окшнз", которая продает норку, поступающую более чем от 6,5 тыс. фермеров, большинство которых объединено ассоциацию "Норуиджиен фер бридерз ассосиэйшн".

Можно сказать, что аукцион является самым гибким и быстрым способом продажи товаров (за час продается до 300 партий), что особенно важно для таких быстропортящихся товаров, как цветы или фрукты. Также аукционная торговля является важнейшей формой реализации пушнины, чая и табака на международном рынке.

**Заключение**

Развитие и усложнение международной торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. В современных условиях различия в международной специализации можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда.

Если рассматривать мировую торговлю в плане тенденций ее развития, то налицо с одной стороны - явное усиление международной интеграции, постепенное стирание границ и создание различных межгосударственных торговых блоков, с другой стороны - углубление международного разделения труда, градация стран на промышленно развитые и отсталые.

Нельзя не заметить все возрастающую роль современных средств связи в процессе обмена информации и заключении самих сделок. Тенденции к обезличиванию и стандартизации товаров позволяют ускорять процесс заключения сделок и оборот капиталов.

В историческом плане нельзя не отметить рост влияния азиатских стран на процессы мировой торговли, вполне вероятно в новом тысячелетии этот регион займет ведущие роли в мировом процессе производства и реализации товаров.

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами. Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира.

Экспортно-импортные операции занимают немаловажное значение в мировой торговле и следовательно необходим тщательный анализ процессов осуществления этих операций. Существуют различны формы экспортно-импортных операций: оптовая торговля, биржевая торговля, аукционная торговля, ярмарки.

Оптовая торговля – это такая форма товарных отношений, когда все участники рынка должны быть равноправными партнерами. Оптовая торговля способна охватить всю совокупность товарных ресурсов, являющихся как средствами производства, так и предметами потребления. Оптовая торговля не связана с реализацией продукции конкретным конечным потребителям, т.е. она позволяет изготовителям с помощью посредников сбывать товары с минимальными непосредственными контактами с потребителями.

Особое место в оптовой торговле занимают товарные биржи. Они похожи на торговые дома, где торгуют чем угодно, причем и оптом, и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию: уголь, нефть, лес, зерно и т.д. Товарная биржа - это ассоциация юридических и физических лиц, осуществляющая оптовые торговые операции на основе стандартов, образцов в специальном месте, где цены на товары определяются путем свободной конкуренции.

Фондовая биржа представляет собой определенным образом организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают через членов биржи, выступающих в качестве посредников, сделки купли-продажи. Контингент членов биржи состоит из индивидуальных торговцев ценными бумагами и кредитно-финансовых институтов.

Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребитель сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая громадных усилий на поиск информации о производителях необходимых ему товаров.

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

 Республика Казахстан имея почти 16-миллионное население, обладая значительными энергетическими ресурсами, достаточно высококвалифицированными трудовыми ресурсами при пониженной стоимости рабочей силы, Казахстан представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна.

На состоянии Казахстанской внешней торговли до сих пор болезненно отражается разрыв хозяйственных связей в результате распада СССР, свертывания торговли с бывшими социалистическими странами - членами СЭВ, которые до начала 90-х гг. были главными потребителями отечественной продукции.

Но если роль Казахстана в мировой торговле невелика, то для самого Казахстана значение внешнеэкономической сферы весьма существенно.. Внешняя торговля остается важным источником поступления инвестиционных товаров, а также играет большую роль в снабжении населения Казахстана продовольствием и различными товарами.

**Список литературы:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: Маркетинг, 1997.
2. Алёхин Б.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. М. Финансы и статистика.
3. Анурцев О. Товарные биржи: от забвения к возрождению., Материально-техническое снабжение, №11, 1990г.
4. Аристов Г. Оптовая торговля на Западе // Экономика и жизнь. 1993. №32.
5. Баринов Э.А. Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. М.98
6. Борисов С. На сырье надежды мало // Экономика и жизнь. 1997. №47. С.30
7. Герчикова И.Н., Менеджмент и международно-коммерческое дело., Москва 1990 г.
8. Ержанов. Международные экономические отношения, Алматы 1999г.
9. Журнал «Саясат» Август 1999г. Тенденции развития экспорта Республики Казахстан за I полугодие 1999г.
10. Иващенко А.А. Товарная биржа. - М.: Международные отношения, 1991.
11. Кругман, Обстфельд. Международная экономика., 1998г.
12. Киреев А.В.. Международная экономика., М.1999г.
13. Корнеев В., Кузьменко М., Товарные биржи: новые "снобы" или инструменты рынка?, Материально-техническое снабжение, N 6, 1991г.
14. Линдерт . Экономика мирохозяйственных связей. М1998г.
15. Международный бизнес. Дэниэлс Дж., Радеба Ли. М1998г.
16. Недюжий И.И. Международные торги.,М.,МО.,1991
17. Отчет о мировом развитии - 1996. От плана к рынку.
18. Поплавский В.Д. Биржа - атрибут рыночной экономики. "Деньги и кредит", N 2, 1991г.
19. Столяров А. Товарная биржа - важнейший элемент само регулирования рынка, "Рынок", N 12, 1991г.
20. Сборник, информационных материалов по товарным биржам. М.1990
21. Стровский В.И., Внешнеэкономическая деятельность предприятия., Москва 1996г.
22. Смирнов В.В., Экспортно-импортные операции в международном бизнесе.,М.1997
23. Спиридонов И.А. Мировая экономика.,М.,1998
24. Терехов А.Б., Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. М.1991
25. Фомичев В.И. Международная торговля. М. 1998г.
26. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М1996г.
27. Хойер. Как делать бизнес в Европе: Вступит. Слово Ю.В. Пискунова. - М.: Прогресс, 1992.
28. Ширкунов С. Как аукнется, так и откликнется // За рубежом - 1997. №41.
29. Экономика. Под. ред. к.э.н. доцента А.С. Булатова. М.: БЕК, 1997.
30. Ярмарки Европы // За рубежом - 1993.№30.С.10
1. [↑](#footnote-ref-1)