**РЕФЕРАТ**

**по курсу «Экономика»**

**по теме: «Международные экономические отношения»**

**1. Система международных экономических отношений**

Международные экономические отношения (МЭО) – это отношения между резидентами данной страны и резидентами других стран, которые по отношению к данной стране являются нерезидентами.

Характерные черты современного мирового хозяйства состоят в следующем:

растущее развитие международного обмена товарами, деталями, компонентами и пр., разнообразными личными и производственными услугами;

развитие международного перемещения факторов производства в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и высококвалифицированных специалистов, технологии;

рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;

государственная экономическая политика, направленная на поддержку международного движения товаров, услуг, факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;

в рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и зависимой, ориентированной на международное экономическое сотрудничество;

возникают межгосударственные объединения, усиливается многостороннее регулирование экономических процессов.

Основными формами международных экономических отношений являются:

международная торговля товарами и услугами;

международное движение капитала;

международное движение трудовых ресурсов;

международная передача технологий.

Непосредственными участниками (субъектами) международных экономических отношений являются:

государственные структуры, включая центральные и местные органы власти;

фонды и другие общественные институты;

частные юридические и физические лица, в том числе банки, фирмы, фонды и др.;

международные и региональные организации.

Особое и принципиально важное место в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений занимают транснациональные корпорации (ТНК).

Транснациональные корпорации (ТНК) – это крупнейшие компании, действующие в международном масштабе и контролирующие существенную долю мирового промышленного производства и торговли. Подавляющее большинство ТНК принадлежит или контролируется капиталом какой-то одной страны, то есть однонационально по составу ядра акционерного капитала головной (материнской) компании и характеру контроля над деятельностью всей корпорации.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется дальнейшим развитием всесторонних взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными хозяйствами, все более очевидным становится превращение каждого из них в органическую составляющую мирового хозяйства.

Экономическая интеграция – сближение и взаимопроникновение национальных экономик на основе общности рынка товаров и услуг (включая рабочую силу), объединение капиталов и проведение согласованной межгосударственной политики.

Оценивая в целом развитие внешнеторговых и внешнеэкономических программ Российского правительства, можно сделать вывод о том, что 90-е годы свидетельствуют о наличии тенденции к либерализации экспорта, принимающей форму отмены системы лицензирования и института спецэкспортеров. Прямо противоположные тенденции наблюдаются в импорте, где преобладает усиление протекционистских и фискальных тенденций.

**2. Мировой рынок**

Конъюнктура мирового рынка – уровень спроса, предложения, цен на мировых товарных рынках, условия продажи на этих рынках, тенденции изменения этих показателей.

В целом ценообразование на мировом рынке подчиняется тем же закономерностям, что и на внутреннем, но есть своя специфика. На международном рынке более сложная конъюнктура.

Ценообразование зависит от типа рынка:

1. Рынок совершенной (чистой) конкуренции.

2. Рынок чистой монополии.

3. Рынок монополистической конкуренции.

4. Рынок конкуренции немногих поставщиков (олигополия).

Нужно отметить, что на практике не встречается какого-либо рынка в чистом виде.

Виды цен, используемых на мировых рынках:

1. цена равновесия (теоретическая цена).

Она рассчитывается в сравнительно простых случаях, когда речь идет о торговле определенным товаром между двумя странами. В этом случае в каждой из стран существует своя, внутренняя цена на данный товар. Торговля порождается перепадами между этими ценами. При перетекании товаров из страны с более низкими ценами в страну с более высокими, цены в одной из них повысятся, а в другой понизятся, и установится цена равновесия. Условием для этого является абсолютная свобода международной торговли.

2. контрактная цена, т.е. цена, установленная в ходе переговоров между двумя партнерами из разных стран.

3. биржевые котировки, т.е. цены складываются в ходе спекуляций на товарных биржах, где множество продавцов взаимодействуют с множеством покупателей.

4. аукционная цена, здесь один продавец и множество покупателей, которые конкурируют друг с другом.

5. цена торгов, когда один покупатель и много конкурирующих между собой продавцов. Торги объявляются, например, на оборудование.

6. мировые цены – цены крупных экспортеров, которые принимаются за основу остальными участниками мировых рынков. Носят неформальный характер. В отдельных случаях за мировую цену принимаются цены крупных импортеров или котировки крупнейших бирж и аукционов.

7. справочные цены – фактически сложившиеся на сегодняшний день цены, публикуемые в прессе или в специальных справочниках.

8. «скользящая» цена – устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения. По мере насыщения рынка она снижается. Такой метод установления цены применяется чаще всего по отношению к товарам первой необходимости.

9. монопольная – рыночная цена, складывающаяся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования. Цены устанавливаются значительно выше среднего уровня. Монополистические цены используются для извлечения доп. прибыли.

**3. Международная торговля и внешнеторговая политика**

Традиционной и наиболее развитой формой МЭО является внешняя торговля.По современным оценкам, на долю торговли приходится около 80% всего объема МЭО. Международная торговля опосредует большинство видов международного сотрудничества.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе МРТ, и выражает их взаимную зависимость.

Международная торговля характеризуется 3 основными показателями: товарооборотом (общий объем), товарной структурой и географической структурой. Внешнеторговый оборот включает сумму стоимости экспорта и импорта страны, участвующей в международном товарообмене. Различают стоимостный и физический объемывнешней торговли. Стоимостный объем подсчитывается за определенный отрезок времени в текущих (изменяющихся) ценах, соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах. На его основе можно производить необходимые сопоставления, определять реальную динамику внешней торговли. Объем международной торговли подсчитывается путем суммирования объемов экспорта всех стран.

Исторически сложились следующие особенности международной торговли:

1. Импортеры и экспортеры, их банки вступают в определенные обособленные от внешнеторгового контракта отношения, связанные с оформлением, пересылкой, обработкой товарораспорядительных и платежных документов, осуществлением платежей.

2. Международные расчеты регулируются нормативными национальными законодательными актами, а также международными банковскими правилами и обычаями.

3. Международные расчеты – объект унификации, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, универсализацией банковских операций.

4. Международные расчеты имеют, как правило, документарный характер.

5. Международные платежи осуществляются в различных валютах. Поэтому они тесно связаны с валютными операциями, куплей-продажей валют. На эффективность их проведения влияет динамика валютных курсов.

Динамика международной торговли:

250 лет назад торговый оборот составлял 100 млн. долларов (торговля между крупными колониальными державами);

150 лет назад (в разгар промышленной революции) – 1 млрд. 200 млн.

1950 год-115 млрд. долл.

Сегодня – 4–4.5 трлн. долл.

Структура международной торговли отображена в таблице:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группы товаров | 70 гг | 95г |
| 1.продовольствие | 15% | 10% |
| 2.с/х сырье | 7% | 5% |
| 3.руды и металлы | 6% | 3% |
| 4.топливо (жидкое, твердое, газообразное) | 6% | 10% |
| 5.обрабатывающая промышленность | 65% | 72% |

Доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась, с развитием материальной сферы увеличилось потребление топлива. Сократилось потребление сырья (так как выгодно продавать наукоемкую продукцию, что характерно для развитых стран), руды и металлов. Сокращение продовольствия носит относительный характер.

Из обрабатывающей промышленности наибольшие темпы роста объемов продаж:

* торговля электронной техникой;
* телекоммуникационным оборудованием;
* товары новейшей химии (волокна);
* автоматика и робототехника;
* фармацевтика.

Районы с наиболее высокими темпами мировой торговли:

1. Юго-Восточная Азия.

2. Мексика и Карибский бассейн, Бразилия.

3. Восточная Европа и Россия.

20% в объеме мировой торговли занимает сфера услуг.

Основные направления торговли между группами стран:

ЕС: 1. развитые – 82%, 2. развивающиеся – 12%, 3. пост социалистические – 6%

Япония: 1. развитые – 60%, 2. развивающиеся – 34%, 3. постсоциалистические – 6%.

Латинская Америка: 1. развитые – 70%, 2. развивающиеся – 19%, 3. постсоциалистические – 11%.

Структура торговли услугами:

* торговое посредничество;
* банковские услуги;
* страхование;
* консалтинг;
* аудит;
* инжиниринг (научно-технические услуги).

По назначению:

* потребительские;
* социальные (образование, медицина);
* производственные (консалтинг, инжиниринг);
* распределительные (торговля, транспорт).

Лидируют следующие услуги:

1. Туризм и транспорт (составляют 50% всех услуг).

1. Наукоемкие услуги, информационное обеспечение, финансово-кредитные услуги.

8–10 стран составляют 2/3 стоимости экспорта услуг. В развитых странах 60% ВВП составляют услуги.

Доля межрегиональной торговли:

ЕС – 35%;

НАФТА – 15%;

Япония – 10%;

АСЕАН – 4%;

Восточная Европа и Россия – 5%;

Латиноамериканская интеграция – 3–4%.

Внешнеторговая политика представляет систему экономических, организационных, политических мер по развитию торговых отношений, которые включают в себя определение объема внешней торговли, определение географической структуры экспорта и импорта. Протекционизм – защита посредством введения таможенных тарифов. Протекционизм наоборот – свободный ввоз товаров, все пошлины убираются для наполнения национального рынка (краткосрочная стратегия). Протекционизм подразумевает систему взаимосвязанных мер внутренней и внешней экономической политики, где в качестве инструмента используются тарифные и нетарифные методы регулирования. Таможенные пошлины – государственные денежные сборы или налоги, взимаемые через таможенные управления с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны. Нетарифные ограничения делятся на: количественные и неколичественные. Количественные – квотирование. Глобальная квота – когда доля продукции, разрешенная к вывозу, определяется рамками международных соглашений. Индивидуальная квота определяет объем, который разрешается ввозить или вывозить из отдельных стран. Тарифная квота – указывается количество товара, которое ввозится и вывозится по сниженным ставкам. Добровольное ограничение экспорта – метод государственного регулирования внешней торговли, при котором один из партнеров по внешнеторговым связям обязывается ограничить или не расширять объем экспорта. Используется в качестве уступки страны в обмен на экономическую, техническую, военную помощь. Демпинг – продажа продукции по сниженным ценам, часто ниже себестоимости для завоевания рынка. Лицензирование – мера оперативного государственного регулирования ВЭС на определенные периоды времени по отдельным странам и по отдельным товарам. К неколичественным относят: валютные ограничения, сложные таможенные процедуры, высокие требования к соответствию экспортированных товаров национальным, техническим и санитарным стандартам; внутренние сборы и налоги по импортируемым товарам, жесткое антидемпинговое законодательство.

Протекционистские меры направлены на защиту внутреннего рынка государства от иностранной конкуренции. Меры либерализации в противоположность этому направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний.

Конференция ООН по торговле и сотрудничеству (ЮНКТАД) является органом Генеральной ассамблеи ООН. Была создана в 1964 году и в настоящее время насчитывает 191 стран-членов.

Главные задачи организации:

* содействие развитию международной торговли;
* расширение инвестиций и возможностей развития развивающихся стран, оказание помощи с целью внедрения их в мировую экономику;
* стремление к равноправному взаимовыгодному сотрудничеству между государствами;
* выработка разносторонних рекомендаций в области функционирования международных экономических отношений.

Отличительная особенность этой организации состоит в проведении работы по региональным группам: государства-члены разделены на 4 главные группы с учетом их географического расположения и уровня социально-экономического развития.

Все решения ЮНКТАД носят рекомендательный характер и облекаются в форму всевозможных заявлений, резолюций и т.п. Под эгидой ЮНКТАД разрабатываются различные конвенции, соглашения. Высшим руководящим органом ЮНКТАД является Совет по торговле и развитию, насчитывающий в своем составе 6 комитетов.

Установленный в 1964 как постоянный межправительственный орган, ЮНКТАД – основной орган Организации Объединенных Наций. Генеральная Ассамблея ООН, имеет дело с торговлей, инвестицией и проблемами(выпусками) развития.

На Всемирном симпозиуме ООН по эффективности торговли (г. Колумбус, Огайо, США, 1994 г.) принято решение о создании Всемирной сети Центров по вопросам торговли Global Trade Point Network(GTPNet), которая объединила через сеть Интернет торговые Центры мира (Trade Point).

Всемирная торговая организация была образована по итогам т.н. Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986–1993 гг.), проходивших в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, которое после начала функционирования ВТО (с 1 января 1995 г.) стало ее составной частью.

Став по существу преемницей ГАТТ, ВТО по замыслу ее учредителей должна превратиться в международный форум, в рамках которого устанавливаются основные договорные обязательства, определяющие, как страны члены разрабатывают и внедряют юридическое обеспечение и осуществляют регулирование внешней, а зачастую и внутренней торговли.

Договорно-правовую базу деятельности ГАТТ/ВТО образует совокупность многосторонних общих и секторальных торговых соглашений. Основополагающими принципами ГАТТ/ВТО являются:

принцип недискриминации в торговле, который предусматривает взаимное предоставление, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в отношении экспортных, импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а, с другой стороны – национального режима, т.е. равного подхода к товарам импортного и отечественного производства в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих внутреннюю торговлю;

принцип замены количественных ограничений таможенно-тарифным регулированием внешней торговли с постепенным доведением ставок таможенных пошлин до нулевой отметки.

Новая организация не только имеет более широкую потенциальную базу членства по сравнению с ГАТТ, но и охватывает больший аспект коммерческой деятельности и регулирующую ее торговую политику, на которую распространяется компетенция ВТО.

Отличительной особенностью ВТО является то, что в ее сферу деятельности помимо классического товарного обмена (присущего ГАТТ) входит еще и торговля услугами, а также «идеями» (интеллектуальной собственностью). В частности, так называемое «пакетное» решение, именуемое ГАТТ-94 уже не ограничивается только вопросами товарной торговли, но и регулирует международную торговлю услугами (банковскими, страховыми, транспортными, строительно-монтажными и т.д.), а также внешнеторговые аспекты инвестиций и объектов интеллектуальной собственности.

Другая отличительная особенность – наличие действующего на постоянной основе и отлаженного в течение более чем сорокалетнего периода истории механизма разрешения споров и противоречий, которые порой возникают между партнерами в мировой торговле.

Не менее важен и новый элемент многостороннего регулирования под эгидой ВТО – механизм обзора торговой политики стран-членов.

Положения ГАТТ, а в связи с созданием ВТО, в систему которой вошло ГАТТ, и положения ВТО устанавливают, что основным инструментом таможенного регулирования внешней торговли должен быть таможенный тариф.

В соответствии со сложившейся практикой в настоящее время применяются следующие основные формы международных расчетов: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет, аванс. Кроме того, осуществляются расчеты с использованием векселей и чеков.

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Зачастую стороны, заключающие контракт, незнакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как «Инкотермс 1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 гг. и в настоящее время в 2000 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.

##### Россия до сих пор продолжает испытывать дискриминацию в торговых отношениях и в полной мере не может использовать преимущества международного разделения труда и структуры мировой экономики. Поэтому уже не первый год на повестке дня стоит вопрос о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Переговорный процесс между российской стороной и Рабочей группой ВТО по присоединению России значительно продвинулся вперед. Наряду с традиционными вопросами по режиму торговли и тарифам наиболее сложными оказались проблемы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности, субсидирования сельскохозяйственного производства и деятельности государственных торговых предприятий.

**Литература**

1. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2006.

2. Международные валютные и кредитные отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2002.

3. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 2005.

4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского; – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 2004.

5. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2006.

6. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый Юрист, 2007.