Содержание

1. Теория международной торговли

2. Валютная система

Список использованной литературы

**1. Теория международной торговли**

Международная торговля представляет собой процесс купли-продажи товаров и услуг, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Весьма часто под международной торговлей подразумевают только торговлю товарами.

Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, сумма которых называется товарооборотом, а соотношение между ними – торговым балансом. В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как суммы стоимости экспорта всех стран мира.

Для географического распределения мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой, промышленно развитых стран. Так, в конце 90-х гг. прошлого века на них приходится около 75% мирового экспорта товаров.

Развитые страны торгуют больше всего друг с другом. Торговля развивающихся стран также ориентирована в основном на рынки развитых стран, а их доля в мировом экспорте составляет около 15%. На страны с переходной экономикой приходится около 10% мирового вывоза товаров, а Китая вместе с Гонконгом растет (6,3%). Значение в мировой торговле стран – экспортеров нефти в последние годы значительно уменьшилось. Все заметнее становится роль так называемых новых индустриальных стран, особенно азиатских.

Характерной чертой мировой торговли является наличие особой системы цен – мировых цен. В их основе лежат интернациональные издержки производства, которые тяготеют к среднемировым затратам экономических ресурсов на создание данного вида товаров. Интернациональные издержки производства формируются под преимущественным влиянием стран, являющихся главными поставщиками данных видов товаров на мировой рынок. Кроме того, значительное воздействие на уровень мировых цен оказывает соотношение спроса и предложения на данный вид товара на мировом рынке[[1]](#footnote-1).

Классические теории международной торговли заложили основы анализа мирохозяйственных связей. Выводы, содержащиеся в этих теориях, стали своего рода отправными аксиомами для дальнейшего развития экономической мысли в рассматриваемой области.

# Теория абсолютных преимуществ А. Смита

Основоположник экономической науки Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) существенное внимание уделил разделению труда на основе специализации экономической деятельности. При этом выводы о разделении труда А. Смит распространил и на мирохозяйственную сферу, впервые теоретически обосновав принцип абсолютных преимуществ (или абсолютных издержек): «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне... То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабдить нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»[[2]](#footnote-2).

Таким образом, суть взглядов А. Смита состоит в том, что основой развития международной торговли служит различие в абсолютных издержках. Торговля будет приносить экономический эффект, если товары будут ввозиться из страны, где издержки абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом.

***Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо***

Другой классик, Давид Рикардо, в своей книге «Начала политической экономики и налогообложения» (1817 г.) убедительно доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда какая-либо страна имеет абсолютное преимущество в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами, т.е. не обязательно, чтобы затраты на производство этого товара были меньше по сравнению с затратами на аналогичные товары, созданные за рубежом. Вполне достаточно, по мнению Д. Рикардо, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам[[3]](#footnote-3).

Теория сравнительных преимуществ основана на ряде допущений. Она исходит из наличия двух стран и двух товаров; издержек производства только в виде заработной платы, которая к тому же одинакова для всех профессий; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами; отсутствия транспортных издержек и наличия свободной торговли. Эти исходные предпосылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

Есть теоретические доказательства того, что рикардианская модель работает и в случае множества товаров, а также при учете транспортных издержек. Таким образом, теория сравнительных преимуществ рекомендует стране импортировать те товары, издержки производства которых в данной стране по сравнению с другими товарами выше, чем экспортируемых товаров.

Как видно из приведенного примера, международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии трудовых ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме (или даже увеличении) в них потребления товаров.

***Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина***

Дальнейшее развитие классической теории международной торговли связано с созданием в 20-х гг. ХХ в. шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином теории соотношения факторов производства, которая наиболее полно была изложена в книге последнего «Межрегиональная и международная торговля» (1933 г.). Эта теория основывается на тех же предпосылках, что и теории абсолютных и сравнительных преимуществ Смита и Рикардо. Основное различие состоит в том, что она исходит из наличия не одного, а двух факторов производства: труда и капитала. Согласно воззрениям Хекшера и Олина каждая страна в разной степени наделена этими факторами производства, что и порождает различия в соотношении цен на них в странах, участвующих в международной торговле. Ценой капитала является процентная ставка, а ценой труда – заработная плата[[4]](#footnote-4).

Уровень относительных цен, т.е. соотношение цен на капитал и труд в странах, более насыщенных капиталом, будет меньше, чем в странах, где имеется дефицит капитала и относительно большие трудовые ресурсы. И, наоборот, уровень относительных цен на труд и капитал в странах с избыточными трудовыми ресурсами будет меньше, чем в других странах, где их недостает.

Это в свою очередь приводит к различию относительных цен на одни и те же товары, от которого зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда каждая страна стремится специализироваться на производстве товаров, требующих больше факторов, которыми она относительно лучше наделена.

Теорема выравнивания цен на факторы производства (теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона)

Под воздействием международной торговли относительные цены на товары, участвующие в мировом товарообороте, имеют тенденцию к выравниванию. Это приводит и к выравниванию соотношения цен на факторы производства, используемые при создании этих товаров в различных странах. Характер этого взаимодействия был раскрыт американским экономистом П. Самуэльсоном, исходившим из основных постулатов теории Хекшера-Олина. В соответствии с теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона механизм выравнивания цен на факторы производства состоит в следующем. При отсутствии внешней торговли цены на факторы производства (заработная плата и процентная ставка) будут различаться в обеих странах: цена на избыточный фактор будет относительно ниже, а цена на дефицитный фактор – относительно выше.

Участие в международной торговле и специализация страны на производстве капиталоемких товаров приводят к переливу капитала в экспортные отрасли. Спрос на избыточный в данной стране фактор производства превосходит предложение последнего и его цена (процентная ставка) повышается. Напротив, спрос на труд, являющийся дефицитным в данной стране фактором, относительно сокращается, что приводит к снижению его цены – заработной платы.

В другой же стране, относительно лучше наделенной трудовыми ресурсами, специализация на производстве трудоемких товаров приводит к значительному перемещению трудовых ресурсов в соответствующие экспортные отрасли. Возрастание спроса на труд ведет к росту заработной платы. Спрос на капитал относительно уменьшается, что обусловливает уменьшение его цены – процентной ставки.

Дальнейшее развитие теория международной торговли получила в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению она всегда характеризовалась избытком капитала и в соответствии с теоремой Хекшера-Олина можно было утверждать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева». В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие[[5]](#footnote-5).

Среди теорий мировой торговли важное место занимает концепция американского экономиста М. Портера о «международной конкурентоспособности наций», в которой совмещаются интересы национальной экономики и интересы фирм. При этом конкурентоспособность страны в международной торговле зависит от следующих основных условий: 1) факторных условий; 2) условий спроса; 3) состояния смежных и обслуживающих отраслей; 4) стратегии фирмы в конкретной конкурентной ситуации. Рекомендации концепции М.Портера нашли применение в США и других странах по повышению конкурентоспособности товаров на мировом рынке[[6]](#footnote-6).

**2. Валютная система**

Валютная система – это форма организации и регулирования валютных отношений, которая закреплена национальным законодательством или межгосударственными соглашениями. Различаются национальная, мировая, международная (региональная) валютные системы.

Исторически вначале возникли национальные валютные системы. Они являются неотъемлемой частью денежной системы страны и входят в состав мировой валютной системы. Функционирование и стабильность мировой валютной системы зависят от степени ее соответствия структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран. Изменение конъюнктуры мирового рынка периодически приводит к кризису мировой валютной системы, который завершается созданием валютной системы на новых принципах.

Современное денежное обращение представляет собой сложную систему, отдельные элементы которой тесно взаимосвязаны. Основными элементами денежного обращения являются: национальная денежная единица и масштаб цен; виды денежных знаков и характер их обеспечения; организация безналичного платежного оборота; система эмиссии денег; валютный паритет, определение курса национальной валюты и порядок обмена ее на иностранную валюту. Регулируют денежную систему финансовые органы государства.

Мировая валютная система, представляющая собой форму организации межгосударственных валютных отношений, сложилась к концу XIX в. на основе золотого монометаллизма. Именно к данному времени большинство развитых стран имели твердые золотые валюты. Сложились валютный рынок и механизм определения курсов валют, порядок международных платежей на основе векселей с покрытием сальдо золотом. Но с началом первой мировой войны в 1914 г. все страны (кроме США) прекратили обмен денег на золото. Международная валютная система фактически перестала существовать.

После мировой войны в 1922 г. на Генуэзской конференции был введен ограниченный золотой монетаризм в форме золотослиткового и золотодевизного стандарта. Золотослитковый стандарт означает, что банкноты могут обмениваться на золото в слитках лишь на крупные суммы. Золотодевизный стандарт отменял обмен банкнот непосредственно на золото. Но банкноты можно было обменять на твердую иностранную валюту (девизы), которая разменивалась на золото. Эти урезанные формы золотого монетаризма, не выдержав ударов экономического кризиса 1929-1933 гг. и второй мировой войны, распались.

Вторая мировая война вызвала тотальную мобилизацию золота, которое переместилось в США – главного военного поставщика (в конце 40-х гг. золотой запас США достигал 73% золотых резервов капиталистических стран). Отражая это положение, еще до окончания второй мировой войны в результате Бреттон-Вудского соглашения (середина 1944 г.) была создана система межгосударственного золотодолларового стандарта. В основу данной международной валютной системы было положено не только золото, но и американский доллар (веса и пробы на 1 июля 1944 г.). Отныне связь валют всех других стран с золотом осуществлялась через доллар, то есть в форме особого межгосударственного золото-девизного стандарта. Все это ставило доллар в привилегированное положение, обеспечивало его фактическое господство в мировом валютном обращении, чему во многом способствовала деятельность Международного валютного фонда (МВФ), который установил стоимость тройской унции золота (31,1035 грамма), равную 35 долларам. Американский доллар был закреплен в качестве резервной валюты, поддерживающей официальную стоимость золота[[7]](#footnote-7).

В 40-50-е гг. прошлого века Бреттон-Вудская система функционировала достаточно эффективно, в большинстве капиталистических стран была достигнута конвертируемость национальных валют (обратимость в другие валюты). Однако уже к началу 70-х гг. экспансия доллара на мировом рынке привела к валютному кризису и фактическому крушению Бреттон-Вудской системы.

Дело в том, что после войны рынок наводнили доллары США. Стремясь к обладанию мировым золотом, США расплачивались при международных расчетах с другими странами не золотом, а своими бумажными долларами, которые выпускались бесконтрольно. В результате долларовые обязательства США за рубежом все возрастали, а обеспеченность их американским золотом резко сокращалась (вследствие утечки золота из США в обмен на предъявляемые доллары со стороны восстановивших свою экономику стран Западной Европы, Японии и других государств, вывоза капитала, больших военных расходов и др.). Резкое уменьшение золотого запаса США и разбухание бумажной денежной массы в обращении привели к тому, что была подорвана связь между долларом и золотом, спрос на золото превысил его предложение. Это привело к росту цены на золото, тогда как покупательная способность доллара резко снизилась. В этих условиях в США в 1971 г. был односторонне прекращен размен бумажного доллара на золото. Длительный переходный период демонетизации золота, начавшийся в 1914 г., завершался.

Официальной датой демонетизации золота, которое в течение тысячелетий являлось основой валютно-финансовой системы, считается 1 апреля 1978 г., когда вступило в действие Ямайское валютное соглашение. Было установлено, что золото не является больше основой международных денежных расчетов, их регулятором. Отменялось определение золотого содержания национальных денежных единиц. Ликвидировалась официальная цена на золото (1 унция – 35 дол.). Его разрешалось покупать и продавать на свободных рынках. При этом золото осталось в резервах центральных банков наряду с иностранной валютой, счетом в МВФ[[8]](#footnote-8).

Курсы национальных валют стали устанавливаться не по отношению к золоту, а по отношению друг к другу, то есть вводились «плавающие» курсы валют. Эти курсы существуют в различных формах в зависимости от степени свободы: от полной свободы «плавания» при активном воздействии на курсы с помощью интервенций через куплю-продажу национальной валюты официальными органами – до довольно жесткой привязки к конкретной валюте или валютным «корзинам» (индексу курсов нескольких национальных валют). К примеру последнего рода относится создание органами ЕЭС в 1979 г. Европейской валютной системы – ЕВС с ограниченными пределами взаимных колебаний курсов валют стран-членов и коллективной искусственной валютой ЭКЮ (европейской валютной единицы) на основе «корзины» национальных валют. С 1 января 1999 г. в странах ЕЭС введена новая межгосударственная валюта – евро.

Современное денежное обращение в мире представляет собой движение денег при товарном обращении, оказании услуг, осуществлении различных платежей и др. Оно выступает в следующих основных формах: 1) неполноценных металлических денег; 2) векселей, банкнот, чеков; 3) бумажных денег. Данные формы денег взаимосвязаны между собой исторически и логически, знаменуя переход от золотого стандарта к бумажно-денежной системе[[9]](#footnote-9).

Итак, современная денежное валютная система является результатом длительного исторического развития товарного производства и функции денег. В ходе этого процесса функция денег как средства обращения породила монетарную и бумажную формы денег, а их функция как средства платежа – кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки и др.). Важными этапами становления современного денежного обращения явились Генуэзская конференция (1922 г.), Бреттон-Вудское соглашение (1944 г.) и Ямайское валютное соглашение (1978 г.), ознаменовавшие демонетизацию золота и переход к системе «плавающего» курса валют. Важные задачи в этой связи стоят перед денежной системой нашего государства по формированию в ходе экономической реформы полной международной конвертируемости рубля, преодолению инфляции, оздоровлению денежного обращения и денежного рынка в стране.

#### Список использованной литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Маркетинг, 2000.

2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.

3. Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2005.

4. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

5. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004.

6. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 2003.

7. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001.

8. Экономика. Издание 3-е, пер. и доп. Учебник // под ред. д.э.н., проф. А.С. Булатова. – М., 2003.

1. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. C. 34 [↑](#footnote-ref-1)
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 2002. С. 333. [↑](#footnote-ref-2)
3. Экономика. Издание 3-е, пер. и доп. Учебник // под ред. д.э.н., проф. А.С. Булатова. – М., 2003. С. 134 [↑](#footnote-ref-3)
4. Экономика. Издание 3-е, пер. и доп. Учебник // под ред. д.э.н., проф. А.С. Булатова. – М., 2003. С. 146. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. С. 76. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2005. С. 169-170. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2005. С. 178. [↑](#footnote-ref-7)
8. Экономика. Издание 3-е, пер. и доп. Учебник // под ред. д.э.н., проф. А.С. Булатова. – М., 2003. С. 324-325. [↑](#footnote-ref-8)
9. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. С. 125. [↑](#footnote-ref-9)