Содержание лекций:

[Методы международной торговли. 1](#_Toc500399856)

[Товарные биржи 2](#_Toc500399857)

[Международные торги 3](#_Toc500399858)

[Формы международной торговли 4](#_Toc500399859)

[Внешнеторговая политика 7](#_Toc500399860)

[Формирование интернациональной стоимости 8](#_Toc500399861)

[Международный технологический обмен 10](#_Toc500399862)

[Торговля результатами интеллектуальной деятельности 11](#_Toc500399863)

[Международная лицензионная торговля 14](#_Toc500399864)

[Международная миграция капитала 15](#_Toc500399865)

[Международный кредит 16](#_Toc500399866)

[Еврорынок 17](#_Toc500399867)

[Валюта: сущность и классификация 18](#_Toc500399868)

[Международная ликвидность 20](#_Toc500399869)

[Валютный курс 20](#_Toc500399870)

[Валютный рынок 22](#_Toc500399871)

# Методы международной торговли.

Метод – это способ осуществления внешнеторгового обмена.

Выделяют следующие методы:

1. Прямой – совершение операции непосредственно между производителем и потребителем.

Преимущества:

* + Сокращает издержки производства
	+ Снижает риск и зависимость результатов деятельности от возможной недобросовестности и некомпетентности посредников
	+ Позволяет компании-производителю постоянно находится на зарубежном рынке, учитывать его изменения и своевременно реагировать
1. Косвенный – совершение операции через посредника

Преимущества:

* + Посредник обладает более высокой коммерческой квалификацией
	+ Нет необходимости концентрации финансовых и интеллектуальных ресурсов на первом этапе выхода на зарубежный рынок

Доля посредников в международной торговле значительно выше, чем в внутренней.

Функции посредников:

1. объединение товаров различных производителей в один набор, соответствующий спросу локального местного рынка
2. разукрупнение партий товара в интересах местной розничной торговли
3. приспособление товара к условиям местного локального рынка
4. физическое перемещение товара, включая транспортировку и складирование
5. установление цены в результате постоянного контакта с местным рынком и различными производителями
6. продвижение товара и его реклама
7. поиск покупателя и продажа товара
8. предоставление кредита покупателю

## Виды торгово-посреднических фирм:

1. по характеру совершаемых операций:
2. торговые – осуществляют операции от своего имени и за свой счет, работают с постоянными клиентами

виды торговых фирм:

* + торговые дома
	+ экспортные
	+ импортные
	+ оптовые
	+ розничные
	+ дистрибьюторы
	+ дилеры
	+ стокисты
1. комиссионные – выполняют разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитентов.

виды комиссионных фирм:

* + экспортные
	+ импортные
	+ представители покупателя (продавца)
	+ консигнаторы – посредник, имеющий склад. Работает с экспортером – консигнатором. Отношения между ними регулируются договором комиссии. При консигнации экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара.
1. Агентские – выступают от имени и за счет принципала. Фирма сама заключает сделки или только посредничает. Характерно заключение договора на длительный срок. Юридически независимы.

Виды агентских фирм:

* + Экспортные
	+ Резиденты
	+ Заграничные сбытовые (закупочные)
	+ Импортные
	+ Представители фирмы
1. Брокерские – особый вид, в обязанности которых входит функция свести контрагентов. По законодательству многих стран брокеры не могут сами покупать или продавать.
2. Фэкторы – торговые посредники, выполняющие широкий круг обязанностей от имени экспортера, причем фэкторы не только выполняют экспорт продукции принципала, но и финансируют экспортные сделки (оплата аванса производителю, выдача кредита покупателю).

# Товарные биржи

Товарная биржа – это постоянно действующий оптовый рынок однородных заменимых товаров. В настоящее время на товарных биржах совершается около 20% операций. Также, товарная биржа является информационным центром.

Виды товарных бирж:

1. по собственности:
	* публичные (владелец - государство)
	* частные (владелец - АО)
2. по масштабам деятельности:
	* международные
	* региональные
3. по степени специализации:
	* универсальные
	* специализированные

Американская классификация участников товарной биржи:

1. полные члены – физические лица, получающие доступ в биржевое кольцо, во все торговые секции биржи. Число определяется количеством постоянных брокерских мест.
2. неполные члены – брокеры и дилеры, имеющие право торговать в одной секции.
3. специальные члены – юридические лица, участвующие в торгах через доверенных рокеров и дилеров.
4. не члены биржи – все оперирующие владельцы брокерских мест. Платят аренду. В России – приглашенные.

Виды товаров:

1. растительного происхождения
2. животного происхождения
3. энергетические и смазочные, химикаты
4. металлы, изделия и полуфабрикаты из них

Характерные черты биржевых товаров:

1. должен быть однородным (заменимым)
2. должен быть пригоден для стандартизации
3. не должен быть скоропортящиеся
4. спрос и предложение должны носить массовый характер
5. предложение должно превышать спрос в течение продолжительного периода времени
6. спрос и предложение должны легко прогнозироваться

Биржевая котировка – это установление цены на товар.

Виды котировок:

1. цена продавца
2. цена покупателя
3. цена сделки

Виды биржевых операций:

1. по результату осуществления сделки:
* действительные
* спекулятивные
1. по сроку реализации (основная цель товарной биржи – возможность спекуляции на разнице в цене)
2. по длительности:
* кассовые
* срочные

Контанго – это разница в цене товара, если цена товара по срочным сделкам выше, чем по кассовым.

Бэквордейшн – это разница в цене товара, если цена товара по кассовым сделкам выше, чем по срочным.

# Международные торги

Международные торги – это метод заключения договоров купли-продажи, при которм покупатель объявляет конкурс для продавцов с заранее определенными технико-экономических характеристик и после сравнения полученных результатов заключает договор на более выгодных условиях.

Для организации торгов создается тендерный комитет. В него входят представители заказчиков, а также специалисты в данной области. Возглавляет комитет руководитель компании-заказчика.

Перед комитетом ставятся следующие задачи:

1. Организация торгов:
* Публикация объявлений о торгах
* Определение вида и условий торгов
1. Анализ предложений участников торгов
2. Окончательное решение о передаче заказов

## В настоящее время в международной торговле выделяют следующие виды торгов:

1. открытые торги

Торги, участие в которых могут принять все желающие фирмы, причем все фирмы обязаны выкупить у тендерных комитетов условия торгов. Объявления об организации публикуются в СМИ. Такие торги проводятся на сравнительно несложное оборудование и услуги. Победителем может стать маломощная, неопытная фирма, снижающая цены.

1. открытые торги с предварительной квалификацией

Данный тип торгов проводится в два тура:

1. в первом туре принимают участие все желающие фирмы. Эти фирмы присылают в тендерный комитет на технико-экономические предложения, а квалификационный документ, в котором указывается уровень компании, опыт.
2. На основе этих документов проводятся закрытые торги среди отобранных фирм (обычно около 8 фирм).
3. закрытые торги

К участию в торгах приглашается ограниченное число фирм и консорциумов, имеющих достаточно высокий авторитет. Организаторы уверены в возможностях поставщиков, поэтому участниками являются крупные фирмы. Тендерный комитет не производит публичного вскрытия предложений референтов и не объявляет ни состава участников, ни предложенных ими условий.

1. гласные торги

Торги, при которых тендерные комитеты организуют публичное вскрытие предложений и оглашают условия в присутствии фирм, участвующих в торгах, причем итоги торгов с указанием победителя и суммы контракта публикуются в СМИ.

1. негласные торги

Торги, при поведении которых тендерные комитеты не вскрывают предложения в присутствии оферентов и не публикуют сведения о победителе в СМИ. Такие торги размещают заказчики, покупающие повторно оборудование.

1. единичные торги

Это организация торгов при участии одного оферента, как правило, обладателя патента, или в случаях затруднения заключения обычного внешнеторгового контракта купли-продажи.

## Аукционы

Аукционы – это торги, специализирующиеся на сбыт реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. Торги проводятся либо с повышением цены (гласным или немым способом), либо с понижением цены. Покупатели могут повышать цены до какого-то минимального уровня (от 0,01% до 0,025%). В роли организаторов могут выступать как компании, которым это выгодно и они таким способом монополизировали рынок. В основном это имеет место в антиквариате. Также в роли организатора могут выступать компании-производители элитного товара. Объектами аукциона являются: пушнина, чай, шерсть, пряности, табак, живой скот, щетина и т.д. В азиатских странах торговля чаем контролируется государством. Товары на аукционах сортируются по одинаковому количеству в партии – лоты. Лоты формируются в более крупные партии – стренги. За месяц до аукциона публикуется каталог с товарами.

# Формы международной торговли

1. экспорт – вывоз товара за рубеж, на условиях FOB, цена в долларах США.
2. импорт – ввоз товара из-за рубежа, на условиях CIF, цена в долларах США
3. реэкспорт – вывоз за рубеж ранее ввезенной продукции, не подвергшейся в реэкспортирующей стране существенной переработке.

Существенная переработка:

1. изменение наименования
2. добавленная стоимость составляет более 50% от первоначальной.

Причины реэкспорта:

1. использование традиционных мест в международной торговле
2. вынужденный реэкспорт
3. реэкспорт с целью получения прибыли на разнице в ценах
4. реэкспорт как составная часть более сложной внешнеэкономической операции
5. реэкспорт как инструмент обхода сложных торгово-политических барьеров
6. реимпорт – ввоз ранее вывезенной продукции, не подвергшейся в стране - реимпортере существенной переработке.
7. встречная торговля – все виды товарообменных сделок объединяются в это понятие.

Эксперты ООН делят на:

* + бартерные
	+ торгово-компенсационные
	+ промышленно-компенсационные

Эксперты ОЭСиР делят на:

* торговая компенсация – однократная операция на небольшую сумму, включающую обмен крайне разнородными товарами, которые органически не связаны между собой.
* промышленная \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ - сделки на более крупную сделку, обычно соответствующую продаже оборудования или готовых предприятий, при этом существует связь между продаваемыми товарами.

## Виды сделок во встречной торговле в России:

* + товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе (на основе натурального обмена)

предполагают оплату поставок в товарной форме, когда продажа одного товара связывается с покупкой другого товара, а денежные выплаты не учитывают.

Делятся на:

1. сделки с единовременной поставкой

делятся на:

* + 1. бартерные сделки

При оценке стоимости взаимопоставляемых товаров берутся цены на мировом рынке, а также с учетом расходов на товародвижение. При этом указываются пункты назначения и разрыв между поставками не более года.

* + 1. прямая компенсация

Согласование цены на товары. Фигурирует несколько товаров с каждой стороны. Предусматривается неконвертируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. Заключается между универсальными торговыми фирмами.

1. сделки с длительными сроками исполнения

участвуют крупные компании с расширенной сетью контрагентов. Сделки проводятся на основе протокола, в котором списки взаимозаменяемых товаров. На базе этого протокола заключается серия контрактов.

делятся на:

* + 1. базовое соглашение

участвуют крупные фирмы, имеющие на зарубежных рынках крупные поставки, причем эта фирма заключает базовое соглашение с какой-либо фирмой в стране-импортере. Это позволяет крупной фирме сформировать все покупки на длительный срок. Используются безвалютные расчеты по взаимным обязательствам.

* + 1. соглашение о товарообмен на основе писем-обязательств

реализация происходит на основе обмена списками товаров в которых заинтересованы партнеры. Подобные соглашения заключаются на срок от трех до пяти лет. Письма – обязательства не требуют безусловной увязки поставок одной страны с отдельными встречными закупками другой страны на протяжении срока соглашения. Цены и сроки поставок оговариваются ежеквартально или два раза в год.

* + 1. протоколы о товарообмене

Служат для подписавших их сторон основой для достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение определенного уровня, при этом предусматривается последовательное расширение ассортимента товаров.

1. компенсационные сделки на коммерческой основе

предполагаю поставку и встречную поставку товаров в течение установленного периода.

осуществляются на основе:

1. внешнеторгового контракта – экспортный контракт с указаниями условий встречной закупки.
2. двух контрактов:
	* + 1. внешнеторговый контракт купли-продажи (контракт на первичный экспорт)
			2. «о встречных (авансовых) закупках» (контракт на встречный экспорт)

в этом случае в первом контракте содержится обязательство экспортера закупить у импортера товар на сумму, составляющую определенный процент от первоначальной сделки, как правило, не более 50%.

Сделки имеют согласованный механизм финансовых расчетов при наличии товарных и финансовых потоков в каждом направлении. Финансовые расчеты осуществляются:

1. путем перевода иностранной валюты
2. путем урегулирования взаимных клиринговых претензий

Сделки делятся на:

1. краткосрочные компенсационные соглашения
2. встречные закупки
* параллельные сделки
* соглашения с передачей финансовых обязательств
* выкуп техники, бывшей в употреблении

осуществляется против приобретения у продавца против более новых видов, причем стоимость выкупленной техники засчитывается в зачет за новую технику. Обычно происходит реновация (восстановление) и эта техника продается покупателям с более низкими требованиями.

* авансовые закупки
1. компенсационные сделки на производственной основе

сделки предполагают, что поставки оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью поставленного оборудования.

1. развитие импорта – развитие обрабатывающих отраслях, импорт замещение, экспортная ориентация
2. раздел продукции – расширение экспорта
3. толлинговые сделки

давальческое сырье, переработка. Первоначально появились в черной и цветной металлургии. Толлинг – это соглашение, согласно которого владелец сырья на определенных условиях просит переработчика переработать сырье. Необходимо, кроме цены переработки, учитывать процент выхода продукции и качество. Обычно, транспортные услуги переработчик и берет около 15% от сделки.

# Внешнеторговая политика

Внешнеторговая политика – это целенаправленное воздействие государства на внешнеторговые отношения с другими странами.

Основные цели внешнеторговой политики:

1. изменение степени и способов включения данной страны в международное разделение труда
2. изменение объемов экспорта (импорта)
3. обеспечение страны необходимыми ресурсами
4. изменение соотношения экспорта (импорта)

Группы инструментов регулирования внешнеторговой деятельности:

* административные
	+ запреты (ограничения) экспорта (импорта)
	+ лицензирование и контингентирование (квоты) экспорта (импорта)
	+ добровольное ограничение экспорта (импорта)
* экономические
	+ таможенные пошлины
	+ сборы
	+ акцизы
	+ внутреннее налогообложение
	+ уравнительное пограничное налогообложение
* технические барьеры в торговле
	+ стандарты и технические нормы
	+ методы определения соответствия стандартам
	+ нормы и правила безопасности
	+ системы сертификации
	+ санитарно-ветеринарные нормы
	+ нормы здравоохранения
* меры, содействующие национальным экспортерам и производителям товаров для экспорта
	+ различные субсидии
* валютно-финансовые инструменты
	+ маневрирование учетной ставкой ЦБ
	+ направленное воздействие на повышение (понижение) курса валюты
	+ использование кредитных механизмов
* торгово-договорные и другие средства
	+ обеспечивают правовые условия для развития внешней торговли (двусторонние и многосторонние соглашения)

## Основные направления внешней торговли:

1. политика свободной торговли (freetraderство)

отказ или воздержание государства от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, но при этом государство заключает договоры с другими странами с целью создания благоприятных условий за рубежом для национальной экономики

Положительные стороны:

1. дает максимальную свободу для действия рыночных сил в стремлении получить максимальные выгоды из международного разделения труда и международного товарного обмена
2. страны становятся более взаимосвязаны и политически развиты
3. дает преимущество более сильным в экономическом плане странам или более сильным отраслям
4. политика протекционизма (protectionизм)

государственная политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Политика исключает свободное действие рыночных сил, предпочитается слабыми странами.

Положительные стороны:

1. облегчает развитие молодых отраслей производства, которые лучше развиты в других странах
2. является необходимым условием индустриализации в развивающихся странах
3. сокращает безработицу

Отрицательные стороны:

1. в длительном периоде приводит к формированию неэффективной отраслевой структуры национальной экономики
2. автаркия – крайняя форма, стремление страны ограничить импорт только объемами экспорта, внешнеторговое сольдо стремиться к нулю

селективный протекционизм – защита не всей экономики, а отдельных отраслей

коллективный протекционизм – протекционизм, проводимый интеграционными группировками по отношению к третьим странам.

## Инструменты внешнеторговой политики

1. тарифные барьеры – систематизированный перечень ставок, таможенных пошлин, которыми облагаются товары при экспорте (импорте, транзите)
2. нетарифные барьеры

# Формирование интернациональной стоимости

Формирование определяется общественно-необходимым, рабочим временем, необходимое для производства товара при нормальных среднемировых трудовых условиях и среднемировой интенсивности производства. Под мировыми ценами понимаются цены, по которым проводятся крупные экспортные (импортные) операции.

Должны быть соблюдены следующие условия:

1. сделки осуществляются на регулярной основе
2. сделки должны носить раздельный коммерческий характер
3. сделки должны осуществляться в условиях свободного торгово-политического режима
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Мировые цены, на практике – экспортные цены основных поставщиков и импортные цены в важнейших ценах импорта товаров. «FOB Рас-Таннура» (Персидский залив), крупнейший нефтепериливной центр.

Отличие формирования цен на сырье и готовую продукцию:

* на сырье берутся цены экспорта (импорта) стран
* на готовую продукцию цены экспорта (импорта) определяются компаниями

## Группы цен в международной торговле

* 1. мировые цены
	2. региональные цены

цены отдельных регионов мирового хозяйства. Исторически возникли в рамках торговли колониальных группировок. В этих ценах нарушается принцип обезличенности цен, сохраняется коммерческий характер. Распространяются на сделки по замкнутым валютам.

* 1. цены разовых, случайных сделок

колебания зависят от компетенции партнеров, а также от максимально полного учета запросов (возможностей) заказчика. Зависят от дискриминационной политики.

* 1. трансфертные цены

цены внутрифирменной торговли между предприятиями, принадлежащие первому собственнику

существуют следующие виды цен:

* расчетные – издержки 30-40%
* рыночные

на основе спроса и предложения. Заставляет осуществлять эффективное производство и сбыт продукции, сокращать издержки, улучшить качество. Но при этом часто возникают противоречия между топ менеджментом и менеджментом дочерней компании, так как переплетаются стратегические интересы главной компании и тактические интересы дочерней компании. Влияет на определение политики ценообразования:

местонахождение штаб-квартиры

размер компании

организационная структура управления

* 1. внешнеторговые цены поставок в рамках государственных (межгосударственных) программ

цены часто отличаются от мировых, так как эти сделки выступают как процедура субсидирования импортера (поставки зерна в малоразвитые страны) и экспортера (покупка сахара странами Северной Америки).

* 1. цены международного черного рынка

цены, складывающиеся в особых условиях обхода международных и национально регламентированных правил поведения

## Виды цен в международной торговле:

1. публикуемые – отражают уровень мировых цен
2. расчетные

применяются при недостатке или отсутствии публикуемых цен. Это расчет по формулам возможного уровня цен с учетом цен на аналогичную продукцию, издержек и т.д.

Методы расчета:

* метод удельной стоимости

удельная стоимость – стоимость технико-экономическое единицы товара (вес, мощность, объем и т.д.). Служит для предварительного сравнения цен на оборудование, аналогичное сравниваемому. При расчете цены принимают во внимание коэффициент торможения цены (отношение удельной стоимости машины или агрегата большей производительности к удельной стоимости машины меньшей производительности – P1=P2 x (N1/N2)n, где P – цены оборудования, N – сравниваемые товары, а n – коэффициент торможения (0,5 – 0,65)). Обычно, изменение удельной стоимости машины с возрастанием мощности происходит по нисходящей кривой. Чем выше производительность, тем меньше удельная стоимость единицы мощности.

* метод приближенной калькуляции

определение стоимости товара путем суммирования стоимостей составных элементов

## Виды ценовых скидок:

1. количественные скидки – применяются в зависимости от величины и серийности (до 15%)
2. бонусные скидки – предоставляются крупным оптовым покупателям (7-8%)
3. скидки сконто – предоставляются за оплату наличными или за досрочный платеж (до 5%)
4. дилерские скидки – предоставляются оптовым и розничным партнерам, дистрибьюторам
5. временные скидки – предоставляются при реализации продукции массового потребления
6. специальные скидки – предоставляются покупателям, с которыми внешнеторговая фирма имеет долгие и устойчивые связи
7. закрытые скидки – предоставляются на продукцию, которая реализуется на основе внутри временных торгов или по сделкам специальных межправительственных соглашений (до 50%)

Метод приведения цен

Изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок, учитывая множество параметров. Приведение цен – определение оптимального уровня цен для конкретной сделки с помощью изучения цен конкурентов.

Этапы внесения необходимых поправок при расчете цены:

1. конкурентные материалы приводятся к масштабу базового товара по количественным показателям
2. поправка на комплектацию
3. перерасчет цен конкурентов в цены, выраженные в валюте предстоящей сделки
4. цену, пересчитанную в валюту предстоящей сделки, приводят к сроку предстоящей сделки
5. условия платежа
6. приведение цены по базису поставки – осуществляется с учетом разницы затрат по предстоящей сделке с учетом цен конкурентов
7. поправка на уторговывание

## Виды контрактных цен:

1. твердые цены

вносятся во внешнеторговый контракт после согласования между сторонами на переговорах. Не подлежит изменению после подписания контракта. Удобно для подписания краткосрочных контрактов (до 1;1,5 года).

1. цены с последующей фиксацией

цена товара не указывается, а указывается способ установления цены в будущем

1. скользящие цены

предусматривают фиксацию исходной цены в контракте, которая в течение исполнения контракта может меняться при изменении ценообразующих элементов

P1 – окончательная цена оборудования

P0 – базисная цена оборудования

A – доля в базисной цене расходов на материалы

B – доля в базисной цене расходов на заработную плату

C – неизменная часть цены

a0 – базисная цена материалов

b0 – базисная ставка заработной платы

a1 – цена материалов за период

b1 – цена заработной платы за период

для формулы:

P1=P0 x (A x (a1/a0) + B x (b1/b0) + C)

1. смешанная цена – комбинированный вариант цены

# Международный технологический обмен

Международный технологический обмен – это широкий спектр международных экономических отношений, включающий международную торговлю технологиями, оборудованием и машинами, продажа патентов, лицензий, а также предоставление сопутствующих услуг.

Субъекты международного технологического обмена:

1. государство
2. коммерческие формы
3. международные фонды

Объекты международного технологического обмена – результаты интеллектуальной деятельности, представлены в следующих формах:

1. овеществленная – оборудование, агрегаты, инструменты и т.д.
2. не овеществленная – техническая документация, знания, опыт, патенты и т.д. в чистом виде не продаются

Этапы жизненного цикла технологического оборудования:

1. экспорт технологий в общественной форме – сконцентрированы новые идеи, принципы
2. прямые зарубежные инвестиции и создание за рубежом производств по выпуску продукции, технологии и т.д.
3. экспорт голых лицензий – уступка (продажа) прав собственности на запатентованные (не запатентованные) технологии. Часто, в данном случае создаются совместные предприятия

Классификация форм передачи технологий:

* по масштабам:
	+ международный
	+ национальный
* по каналам:
	+ межфирменный
	+ внутрифирменный
* по способам передачи технологии:
	+ на некоммерческой основе

формы передачи технологии:

1. информационные массивы специальной литературы, компьютерные банки данных, патенты, справочники
2. конференции, выставки, семинары, симпозиумы
3. обучение, стажировки, практика студентов, специалистов на паритетной основе
4. перекрестное лицензирование на паритетной основе
5. миграция ученых, специалистов из научных в коммерческие структуры, из одной страны в другую

основной поток передачи – непатентоспособная, не коммерческая информация, деловые игры, открытия и т.д.

* + на некоммерческой основе

формы передачи технологии:

1. продажа технологий и техники в материализованной форме
2. прямые зарубежные инвестиции и сопровождающая
3. продажа патентов на коммерческой основе
4. продажа лицензий (кроме торговых марок)
5. совместное проведение научно-исследовательских и опытных конструкторских разработок
6. инжиниринг

# Торговля результатами интеллектуальной деятельности

Интеллектуальная собственность – это широкий спектр результатов творческой деятельности человека в области производства, науки, техники, культуре, искусстве и аудиовизуальной технике.

Объекты интеллектуальной собственности – творения человеческого разума.

Интеллектуальная собственность – некая информация на материальном носитле, которую можно распространить по всему миру с неограниченным числом копий.

Вводятся ограничение на:

* срок действия (патент не более 20 лет)
* охранные документы
* объемы производства
* вопросы тиражирования

Интеллектуальная собственность охватывает, как понятие, две сферы прав:

1. права на промышленную собственность

объекты, являющиеся продуктом умственной деятельности и используемые в любых отраслях промышленности. Вопросами регулирования занимается парижская конвенция 1883 г. и последующие акты

объекты промышленной собственности:

* изобретения
* полезные модели
* промышленные образцы
* товарные знаки
* знаки обслуживания
* наименования мест происхождения товара
1. авторское право

объекты, являющиеся продуктом умственной деятельности, используемые для интеллектуальных потребностей человека в науке, искусстве, литературе и архитектуре. Вопросами регулирования занимается Бернская конвенция

объекты авторского права:

* литературные и художественные произведения
* научные работы и научные труды
* музыкальные произведения
* исполнительная деятельность

## Виды интеллектуальной собственности:

1. промышленная собственность

виды промышленной собственности:

* изобретения

техническое решение, представленное в документарной форме, а также в виде полезной модели или промышленного образца

изобретение должно быть:

1. существенная новизна
2. не очевидность
3. явная производственная или иная полезность

может принадлежать как физическому лицу так и юридическому лицу. Может быть запатентовано в государственных органах данной страны. Техническое решение признается обладающим существенными отличиями, если характеризуется новой совокупностью признаков, которые дают положительный эффект

совокупность признаков может быть:

* все признаки новые
* часть признаков новые, а часть известны
* все признаки известны, а их сочетание новым
* полезные модели

это охраняемые свидетельствами новые и промышленно применимые, относящиеся к конструктивному выполнению средств производства и предметов потребления, а также их составных частей

* промышленные модели

охраняемые патентами, новые художественно-конструкторские решения, определяющие внешний вид изделия

* товарный знак и торговая марка

зарегистрированное в установленном порядке обозначение, представляемое на товаре или его упаковке и служащее для отличия товара одной фирмы от товара другой.

требования, предъявляемые к товарным знакам:

* индивидуальность
* простота
* узнаваемость
* привлекательность
* охраноспособность

может быть:

* изобразительным
* словесным
* объемным
* в комбинации этих признаков

должен быть зарегистрирован в патентном ведомстве каждой страны, в которой он используется. При продаже компании, 80% цены компании составляет торговая марка, если она популярна.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | MARK | NAME |
| BRAND | непроизносимая часть бренда | произносимаячасть бренда |
| TRADE | торговая марка®,™ | торговое наименование |

Торговая марка указывает, что собственник имеет право на использование.

Наименование место происхождения товара – это наименование страны, места, района. Используется для обозначения товара. Регистрируется в патентных органах страны на основе заявки производителя. Ему выдается свидетельство, которое не может предоставляться на использование третьим лицам.

1. авторские права

объекты авторских прав:

* + литературные произведения
	+ научные труды
	+ музыкальные произведения
	+ хореографические произведения
	+ произведения прикладного искусства
	+ художественные произведения (двух и трех мерные)
	+ карты, схемы
	+ компьютерные программы, базы данных
	+ интегральные микросхемы
1. смежные с авторским правом права

объекты прав:

* + звукозаписи
	+ теле радиопередачи
	+ актерское исполнение
	+ типографская аранжировка
	+ музыкальная аранжировка
	+ режиссерское исполнение
1. ноу-хау

это технические здания и практический опыт технического, коммерческого, финансового и другого характера. Можно применить как в производстве, так и в других отраслях

включает в себя:

* + - специальные навыки
		- коммерческие и производственные секреты
		- не запатентованные технологические процессы
		- информация, как правило комплиментарного характера

формы ноу-хау:

* + - техническая документация
		- образцы и изделия
		- особенности персонала

торговля осуществляется на основе лицензионного соглашения

# Международная лицензионная торговля

Лицензия – разрешение на использование другим лицом изобретения, технологии, ноу-хау, бренда и др. в течении определенного срока за вознаграждение.

Лицензиар – продавец лицензии.

Лицензиат – покупатель лицензии.

Виды лицензий:

* по обеспеченности патентом:

патентная – выдается на патентные изобретения

беспатентная – права обеспечиваются секретностью

* по характеру и объему прав на использование:

простая (не исключительная)

оставляет лицензиару возможность предоставлять лицензию на данную технологию и другим лицензиатам на определенной территории

исключительная

предусматривает монопольное право лицензиата использовать лицензию и отказ лицензиара от самостоятельного использования на оговоренной территории

полная

представляет лицензиату исключительное право на использование патента в течение срока действия и отказ лицензиара от самостоятельного использования в течении конкретного срока

* по условию предоставления и использования:
1. чистые

продается лицензия только на конкретное изобретение

1. сопутствующая

продажа оборудования, машин с продажей лицензией

1. возвратная

представление лицензиару для использования технику, разработанную лицензиатом по основному договору

1. перекрестная

взаимное предоставление прав патентообладателям в тех случаях, когда они не могут осуществлять деятельность, не нарушая прав друг друга

1. принудительная

используется, когда патентообладатель не использует лицензию эффективно, и его заставляют ее продать

1. открытая

предоставление права на использование объекта на основании заявления патентообладателя о предоставлении лицензии любому заинтересованному лицу

1. обязательная

разрешение на использование объекта промышленной собственности, выдаваемое по решению правительства без спроса патентообладателя

1. сублицензия

предоставление лицензиатом прав на использование объекта третьими лицам при согласии лицензиара. Все условия оговариваются в основном договоре

# Международная миграция капитала

Международная миграция капитала – движение стоимости в денежной и (или) товарной форме из одной страны для получения прибавочной стоимости в другой стране, а также для получения других экономических и политических выгод. При товарном экспорте, произведенная стоимость вывозится за рубеж с целью реализации уже заключенной в данном товаре прибавочной стоимости и однократно. При экспорте капитала, за рубежом происходит инвестирование, а не реализация, причем присвоение прибавочной стоимости происходит в стране импортере и многократно.

Цели международной миграции капитала:

1. максимилизация прибыли

получение более высокой прибавочной стоимости

1. формы вывоза капитала
* вывоз предпринимательского капитала – инвестирование

осуществляется следующими путями:

* создание совместного предприятия
* с участием иностранного капитала на 100%
* вывоз ссудного капитала

состоит из двух операций:

* эмиссия и операции с ценными бумагами
* международный банковский кредит
1. зарубежные инвестиции:
* прямые инвестиции

позволяют контролировать компанию – реципиента иностранного капитала (РФ > 25%, США > 10%, Европа > 25%, Канада, Австралия > 50%).

* Портфельные инвестиции

Не позволяют контролировать компанию – реципиента иностранного капитала. Их роль сводится к простому акционированию.

виды зарубежных инвестиций:

1. трансконтинентальные – инвестиции на другой континент. Преследуются стратегические цели.
2. транснациональные – инвестиции в соседние страны. Преследуются тактические цели, минимизация издержек.

пути зарубежных инвестиций:

1. создание нового предприятия
2. покупка контрольного пакета акций

#

# Международный кредит

## Структура мирового рынка ссудных капиталов

М Р С К

Международный

денежный рынок

FOREX

Рынок евровалютМеждународный

рынок капиталов

Средне и долгосроч.

иностр. капиталы

Рынок еврокредитов

ЕврорынокМеждународный

финансовый рынок

Иностранный

финансовый рынок

Евро-финансовый рынок

Еврорынок – рынок, на котором проводятся депозитно-ссудные операции в евровалютах.

Международный кредит – форма движения ссудного капитала, связанная с предоставлением валютных и товарных ресурсов одних стран и их финансово – хозяйствующим субъектам другим странам и их финансово – хозяйствующим субъектам на условиях возвратности, срочности и платности.

Принципы международного кредита:

1. Материальная обеспеченность – заинтересованность погашения кредита
2. Целевой характер

Функции международного кредита:

1. Способствует ускорению процессов концентрации капитала, и в результате создаются целые империи
2. Играет важную роль в сфере международных расчетов, заменяя наличный валютный оборот

Размер кредита и условия его предоставлния фиксируются в:

1. кредитном соглашении (договоре)
2. коммерческом контракте
3. эмиссионном проспекте (при выпуске международных облигаций)

Выделяют три вида кредиторов:

* частные кредиторы
	+ - физические лица
		- корпорации и банки – транснациональные корпорации и банки являются основными кредиторами
		- институциональные учреждения – благотворительные, пенсионные, паевые и др. фонды
* государственные кредиторы
	+ - федеральные органы власти
		- региональные и муниципальные органы власти
* международные организации
	+ - Лондонский клуб частных кредиторов
		- Парижский клуб государств – кредиторов
		- Международный валютный фонд
		- Мировой банк
		- Европейский банк реконструкции и развития

Виды международных кредитов

* по объему кредитования
	+ товарные – предоставляются экспортерами своим покупателям
	+ финансовые – предоставляются банками своим заемщикам
* по экономическому содержанию
	+ связанные – определен строго целевой характер использования кредита
1. коммерческие (кредит поставщиков)

связаны с конкретными внешнеторговыми операциями и предоставляются на закупку определенных товаров и оплату конкретных услуг

1. инвестиционные

предоставляются под строительство конкретных объектов

* + не связанные – не определяется конкретный объект кредита и может использоваться для любых целей. Предоставляется на синдицированной основе (от группы кредиторов)
* по обеспечению
	+ обеспеченные – обеспечены товарами, коммерческими документами или другими ценностями на основе залога

три вида залога:

1. твердый – определенная товарная масса, закладываемая в пользу банка
2. товар в обороте – учитывается остаток соответствующего ассортимента товара на определенную сумму
3. товар в переработке – из заложенного сырья можно изготавливать готовые товары и передовать их в залог банку
	* необеспеченные (бланковые) – выдаются под обязательства заемщика погасить кредит в определенные сроки

# Еврорынок

Рынок на котором проводятся операции в евровалютах. Евровалюта – валюта, в которой коммерческие банки осуществляют операции с иностранной валютой. Самый емкий рынок – рынок евродолларов. Возник в 1957-59 гг.

Причины возникновения:

1. сложные политические отношения между СССР и США
2. центральный банк Великобритании ввел ограничения, которые запрещали выдавать иностранным заемщикам кредиты в фунтах стерлингов, что вынудило перейти на доллары США.
3. ликвидация в 1958 г. европейского платежного союза и восстановление конвертируемости европейских валют
4. ужесточение в 60-ые годы регулирования правительством США деятельности банков

Операциями на рынке евровалют занимаются евробанки. В отличие от местных банков, они не подлежат регулированию и контролю со стороны правительства той страны, где они функционируют, а также к евробанкам не предъявляются резервные требования. Норма обязательных резервов у евробанков низкая, не требуется страховать депозиты, не устанавливаются пределы процентов по депозитным ссудам. Большая часть операций на еврорынке проходит между евробанками.

Основные кредитные ставки еврорынка:

1. LIBOR – Лондонская межбанковская процентная ставка по краткосрочным кредитам (от 3 до 6 месяцев)
2. Плавающая – на долгосрочны кредиты, пересматривается каждые 3,6,9 месяцев
3. Ролловерные кредиты – как твердая, так и плавающая ставки

Еврооблигации – ценные бумаги, выраженные в валюте страны, отличной от страны, в которой они были выпущены. Выпускаются на предъявителя и не регистрируются.

Иностранные облигации – облигации первой страны, выпущенные в валюте второй страны во второй стране.

Евроноты – краткосрочные обязательства с плавающей процентной ставкой. Выпускаются заемщиком с банковской гарантией приобретения, не размещенной на рынке ценных бумаг. Срок погашения евронот от 1,5 до 3 лет, а евровекселей не более 1 года.

## Стоимость международного кредита

Состоит из двух частей:

1. Договорная – определяется в договорах, соглашениях
* основная

суммы, которые должник непосредственно выплачивает кредитору (процентная ставка, комиссии, расходы по оформлению залога)

* дополнитльная

суммы, которые заемщик платит третьим лицам (плата за гарантию)

1. Скрытая – прочие расходы с получением и использованием кредита

Виды уплачиваемых комиссий:

* за переговоры
* за управления
* за участие
* агентская

Факторы, оказывающие влияние на процентную ставку:

* состояние мирового и национального рынков ссудных капиталов
* валютно-финансовое, экономическое и политическое положение в стране заемщике
* международные соглашения о регулировании стоимости кредита
* темпы инфляции
* срок кредита
* источники кредита
* наличие конкурентных предложений
* вид процентной ставки
* связанность (не связанность) кредита с коммерческими операциями
* качество обеспечения кредита
* наличие стразового покрытия
* наличие твердых безусловных обязательств заемщика использовать кредит в заранее согласованные сроки
* момент заключения кредитного соглашения
* валюта кредита и валюта платежа
* динамика валютного курса
* статус, коммерческая репутация заемщика

Особенности мирового рынка ссудных капиталов в 90-ых годах:

1. огромные масштабы
2. отсутствие четких пространственных и временных границ
3. универсальность
4. упрощенность процедуры совершения сделок
5. более высокая прибыльность
6. дерегулирование государства
7. перераспределение ответственности между странами

# Валюта: сущность и классификация

Валюта – денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара

Валюта – денежные единицы стран, денежные единицы которых находятся в свободной конвертации.

Виды валют:

* по статусу
	+ национальная
	+ иностранная
	+ международная
	+ региональная
	+ евровалюта
* по отношению к валютным запасам страны
	+ резервная – иностранная валюта, в которой центральные банки копят и хранят резервы для расчетов
	+ прочие
* по режиму применения
	+ свободно-конвертируемая валюта – без ограничений
	+ частично конвертируемая валюта (внешняя и внутренняя конвертация)
	+ не конвертируемая валюта
* по видам валютных операций
	+ валюта цены контракта
	+ валюта платежа
	+ валюта кредита
	+ валюта векселя
	+ валюта клиринга
* по отношению к ресурсам других валют
	+ сильная – твердая
	+ слабая – мягкая
* по материально-вещественной форме
	+ наличная
	+ безналичная
		- специальные права заимствования
		- евро
		- клиринговый рубль
* по принципу построения
	+ «корзинового» типа
		- SDR (Специальные права заимствования)

Безналичные деньги в виде записи на специальном счете страны в МВФ. Рассчитывается на основе корзины из пяти валют

1. доллар США – 39%
2. немецкая марка – 21%
3. японская иена – 18%
4. французский франк – 11%
5. английский фунт стерлингов – 11%

пересматриваются каждые 5 лет. Обеспечивается обязательствами Международного валютного фонда.

* + - ECU (Европейская денежная единица)

Валютная единица европейской валютной системы, причем существует в виде безналичной записи по счетам стран-членов. Обеспечивалась обязательствами и фактическими активами в золоте и в долларах США. Рассчитывается на основе корзины из:

1. немецкая марка – 30,5%
2. французский франк – 19,5%
3. английский фунт стерлингов – 12%
4. итальянская лира – 9,95%
	* + рубль СССР

# Международная ликвидность

Международная ликвидность – возможность страны или группы стран обеспечить свои краткосрочные обязательства приемлемыми платежными средствами. Характеризует состояние внешней платежеспособности страны (региона). Основа ликвидности – золотовалютные резервы государства:

1. официальные валютные резервы стран
2. официальные золотые резервы
3. резервная позиция в международном валютном фонде

Функции ликвидности:

1. средство образования ликвидных резервов
2. средство международных платежей
3. средство валютной интервенции

Ликвидные позиции страны-должника – отношение золотовалютных резервов страны к внешнему (внутреннему) долгу этой страны

Виды ликвидность страны:

* безусловная – собственные средства страны
* условная – заемные ресурсы страны (кредиты)

# Валютный курс

Валютный курс – цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в денежных единицах валюты другой страны

Валютный курс необходим для:

1. взаимного обмена валютами
2. сравнения цен мирового и национального рынков
3. периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков

В процессе валютных операций происходит обмен валют на основе их котировки.

Методы котировки:

* прямая

определение единицы иностранной валюты в определенном количестве национальных денежных единиц

* обратная

выражение единицы национальной валюты в определенном количестве иностранных денежных единиц

Кросс-курс – соотношение двух валют, вытекающее из их соотношения к третьей валюте, как правило, к американскому доллару.

Применение кросс курсов выгодно, если:

1. у продавцов, имеющих интересующую вас валюту, отсутствует спрос на вашу валюту
2. покупка валюты через кросс курсы будет более выгодной, из-за состояния рынка

Валютная позиция – соотношение требований и обязательств банка в иностранной валюте

Виды позиций:

* открытая – не равны требования и обязательства банка
	+ короткая – обязательства превышают требования
	+ длинная – требования превышают обязательства

подверженность валютному риску:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид позиции | Изменение курсов | Подверженность риску | Воздействие на результат |
| Короткая | Повышение | Риск появляется с момента открытия валютной позиции | Убытки |
| Понижение | Прибыль |
| Длинная | Повышение | Убытки |
| Понижение | Прибыль |

* закрытая – равенство требований и обязательств банка

## Факторы, влияющие на валютный курс:

1. темп инфляции

чем выше темп инфляции, тем ниже валютный курс

1. состояние платежного баланса

активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты

1. разница процентных ставок по странам
	1. краткосрочные

повышение ставок способствует повышению курса национальной валюты

* 1. долгосрочные

в процессе постоянных обсуждений

1. деятельность валютных рисков и спекулятивные валютные операции

если прогнозируется понижение курса, то фирмы стараются избавиться от этой валюты, что способствует еще большему падению валюты

1. степень использования определенной валюты на еврорынке и в международных расчетах

чем выше степень использования, тем выше курс валюты

1. степень доверия к валюте на национальном и мировом рынке

чем выше степень доверия, тем выше курс валюты

1. валютная политика страны

выражается в осуществлении государственными органами определенной совокупности мер в сфере валютно-финансовых и кредитных отношений

1. текущая валютная политика

формы текущей валютной политики:

* + девизная

купля-продажа государственными органами иностранной валюты – девизов, осуществляемая в виде валютных интервенций

* + интервенция

используются официальные валютные резервы, поэтому изменение резервов может служить показателем масштабов государственного вмешательства в формирование курса

методы осуществления:

* + - * на бирже или на межбанковском рынке
			* через брокеров или через банки
			* на срок или с немедленным исполнением

виды интервенций:

* + - * стерилизованные

в ходе интервенций изменение иностранных нетто-активов компенсируется изменением внутренних нетто-активов

* + - * не стерилизованные

изменение официальных валютных резервов ведет к изменению денежной массы

условия проведения интервенции:

1. наличие необходимого количества резервов в центральном банке
2. доверие участников рынка к долгосрочной политике центрального банка
3. изменение фундаментальных экономических показателей
	* диверсификация

маневрирование учетной ставкой центрального банка

* + регулирование режимов валютных курсов
	+ девальвация, ревальвация
	+ валютные ограничения
1. регулирование международных платежей и переводов, репатриация прибыли
2. ограничения движения залога, денежных знаков и ценных бумаг
3. запреты свободной купли-продажи иностранной валюты

распространяются на:

* + текущие операции платежного баланса
	+ финансовые операции

Виды валютных курсов:

* фиксированный

в основе лежит валютный паритет, т.е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран

* плавающий

зависит от рыночного спроса и предложения на валюту и может значительно колебаться по величине

Режимы валютных курсов:

* независимое плавание – 59 стран

основано на том, что курс валют складывается под влиянием спроса и предложения на девизном рынке при умеренных интервенциях центрального банка

* управляемое плавание – 36 стран

большее вмешательство государства в функционирование девизных рынков, чем при независимом плавании

* совместное плавание – страны европейского союза

# Валютный рынок

Виды валютных рынков:

* по сфере распространения
	+ международный

охватывает валютные рынки всех стран мира

* + внутренний

валютный рынок одного государства

* по отношению к валютным ограничениям
	+ свободный
	+ занятый
* по видам применяемых валютных курсов
	+ с одним режимом
	+ с двойным режимом
* по степени организованности
	+ биржевой

рынок представлен биржей

достоинства

* + - * самый дешевый источник
			* заявки, выставляемые на торги, обладают высокой ликвидностью
	+ внебиржевой

организуется дилерами

* + рынок евровалют
	+ черный рынок

нелегальный уличный рынок

* + серый рынок

проводятся операции с неконвертируемыми валютами