МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Нижневартовский экономико-правовой институт (филиал)

ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Кафедра «Экономика»

# К У Р С О В А Я Р А Б О Т А

## по дисциплине экономическая теория

## Международная торговля и валютные курсы

Выполнила: студент

I курса, группа СМ 11,

Оганесян Татьяна Александровна

Научный руководитель: преподаватель

Гаврилова Ирина Владимировна

Нижневартовск, 2011

## Оглавление

Введение 3

## Глава I. Предпосылки развития и становления международной торговли 4

## 1.1. Исторические этапы развития международной торговли 4

## 1.2. Теоретические аспекты развития международной торговли 6

## 1.3. Основные формы и показатели международной торговли 11

Глава II. Международные валютные отношения 15

2.1. Понятие, признаки и факторы влияющие на валютные курсы 15

* 1. Основные методы регулирования валютного курса 20

Глава III. Современная проблематика международной торговли. Взаимосвязь международной торговли и валютных курсов 23

## 3.1. Основные проблемы международной торговли 23

3.2. Взаимосвязь международной торговли и валютных курсов 26

Заключение 33

#### Список используемой литературы 35

**Введение**

При написании данной курсовой работы была определена *цель*: изучить особенности и проблематику международной торговли и валютных курсов.

*Предметом* данной курсовой работы выступает: международная торговля и валютные курсы.

*Объектом* является практический опыт международной торговли и развития валютных курсов.

Для исполнения обозначенной цели были поставлены следующие *задачи*:

**-** рассмотретьпредпосылки развития и становления международной торговли;

-изучить особенности международных валютных отношений

- проанализировать современную проблематику международной торговли;

- проследить взаимосвязь международной торговли и валютных курсов.

## Глава I. Предпосылки развития и становления международной торговли

## 1.1. Исторические этапы развития международной торговли

Зародившись в глубокой древности, международная 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 [12].

В XX в. международная 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 международная 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 международной торговли, достигших наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю человеческого общества. Причем темпы роста международной 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 1991-1995 гг. этот показатель был равен 6,2%. Соответственно возрастал и объем мировой торговли [10].

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.)[1]. 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:

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

Таким образом, международная торговля прошла определенный ряд исторических этапов, имеющих четко очерченные границы [3].

## 1.2. Теоретические аспекты развития международной торговли

Основы теории международной торговли были сформулированы в конце XVIII-го начале XIX-го веков выдающимися английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо.

А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776г.) сформулировал теорию абсолютного преимущества и показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества [4].

При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, что экономические ресурсы - природные, трудовые и др. - распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных видов товаров требует различных комбинаций ресурсов и технологий. Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными. Д. Рикардо показал, что международный обмен возможен и желателен для всех стран. Впоследствии Джон Стюарт Милль в своем труде «Основания политической экономии»(1848г.) дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен. Согласно его теории цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения [22].

Современные представления о том, чем определяются направления и структура внешних международных торговых потоков, базируются на работах шведских ученых-экономистов Эли Хекшера и Бертиль Олина, давших объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, на уровне обеспеченности факторами производства. Они выдвинули теорему «выравнивания цен на факторы производства». Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной нацеленностью на факторы производства – трудом, землей, капиталом, а так же разной внутренней потребностью в тех или иных товарах [9].

В середине XX-го столетия (1948г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера-Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В концепциях Столпера и Самуэльсона, основанных на модели Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста русского происхождения В.Леонтьева под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, В.Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала, т.е. американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок, чем капиталоемок. Что противоречило ранее существовавшим представлениям об экономике США. По распространенному мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала, и в соответствии с теоремой Хекшера-Олина можно было ожидать, что США экспортируют, а не импортируют капиталоемкие товары. Получив широкий резонанс, «парадокс Леонтьева» определил дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ [16] .

Следует отметить и широкое распространение в западных исследованиях проблем международной торговли и теории внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией, эффект, оказываемый внешней торговлей на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребления и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента – мультипликатора.

Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы. Сторонники концепции жизненного цикла товара считают, что на основе этапов такого цикла могут быть объяснены современные торговые связи между странами, в частности при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит 5 этапов. Международное перемещение товаров происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Вернон, Киндельбергер и Уэльс обосновывают схему, по которой на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения, организуется производство и налаживается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт. На этапе роста, помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке, расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты начинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется во многих странах, начинает ощущаться насыщение рынка, прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Наконец, этап упадка, который с международных позиций характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Эта теория как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран. В последних трактовках международного преломления теории жизненного цикла товара в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов ресурсов (земли, сырья, топлива). [24]

Среди основных проблем теорий внешней торговли находится совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. Это связано с тем, как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мире торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях.

Свою версию этого выдвинул американский экономист М.Портер. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций». Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

* факторных условий
* условий спроса,
* состояние обслуживающих и близких отраслей,
* стратегии фирмы в определенной конкурентной ситуации.

Теоретические посылки Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах [26].

В последнее время большинство исследователей, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Керне развивает гипотезу «конкурирующих групп», полагая, что та или иная организация работников, в частности профсоюзы, создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, что особенно касается экспортных отраслей. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как из-за наличия «конкурирующих групп» уровень заработной платы одной отрасли отличается от другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. В свое время известный исследователь экономист-международник А.Маршалл выделял роль предложения. Так, международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и наоборот – когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. В соответствии с этим Маршалл ввел в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена [14].

В преобладающей своей части классическая теория международной торговли, и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для участников различиями между странами в обеспечении факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемые сторонами.

Отметим так же, что выгода разных стран от внешней торговли разная. Частично это можно объяснить законом Энгеля: при неизменности цен и демографических условий рост дохода веет к увеличению спроса на продовольствие. Спрос на продовольствие возрастает, но в меньшей степени, чем доход. Рост дохода переключает спрос на более престижные товары. На мировых рынках цены на продовольствие снизятся по отношению к ним. Кроме того, страна, экспортирующая сырье, проигрывает странам, экспортирующим высокотехнологичные товары и услуги. Причина заключается в издержках и ценах. Относительные цены в сырьевом секторе мирового хозяйства были стабильны или даже несколько повышались, но объем выпуска на единицу затрат увеличивался медленнее, чем в промышленных секторах. В итоге разрыв между сырьевыми и промышленными секторами возрастал. Еще одной причиной, сдерживающей экономический рост развивающихся стран, является проблема их задолженность более развитым странам.

Основоположниками теорий международной торговли являются Адам Смит и Давид Рикардо, положившие фундамент для развития теорий и полемики о международной торговле [13].

## 1.3. Основные формы и показатели международной торговли

В современной науке выделяют следующие формы международной торговли:

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.

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 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 различными товарами, причем как оптом, так и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию. 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 каналы связи.

Изменение цен определяется количеством 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 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.[4]

В развитых странах бирж реального товара почти не осталось. Но в отдельные периоды при отсутствии других форм организации рынка, биржи реального товара могут играть заметную роль. Институт биржи не потерял своего значения для международной торговли, в связи с превращением из биржи реального товара в рынок прав на товар, или в так называемую фьючерсную биржу.

2. Фондовые биржи. Торговля ценными бумагами ведется на международных денежных рынках, то есть на биржах таких крупных финансовых центров, как Нью-Йорк, Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Токио, Цюрих. Торговля ценными бумагами производится в присутственные часы на бирже, или так называемое биржевое время. В качестве продавцов и покупателей на биржах могут выступать лишь брокеры (маклеры), которые выполняют заказы своих клиентов, и за это получают определенный процент с оборота. Для торговли ценными бумагами – акциями и облигациями – существуют так называемые брокерские фирмы, или маклерские конторы.[18, с. 54]

В данное время торговля ценными бумагами как на внутреннем, так и на внешнем рынке приобретает огромное значение для развития мировой торговли в целом. Объёмы оборота в рамках этой формы международной торговли неуклонно возрастают, хотя она и подвержена сильному влиянию внешнеполитических факторов.

3. Ярмарки. Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки и выставки. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свои товары, а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены согласно тематике, отрасли, назначения и т. п . [11]

Во Франции многочисленные отраслевые выставки организуются устроительными обществами, в большинстве случаев не располагающими своими ярмарочными территориями, принадлежащими торгово-промышленной палате. В ярмарочном хозяйстве Италии крупнейшей ярмарочной компанией является Миланская ярмарка, не имеющая конкурентов по своему годовому обороту, который составляет 200-250 миллионов евро. Она главным образом сдает в аренду выставочные павильоны, но выступает и в качестве устроителя. На ярмарках Великобритании выделяются две крупные, действующие и за пределами страны, компании – «Рид» и «Бленхейм», годовой оборот которых колеблется в пределах от 350 до 400 миллионов евро. Однако значительная часть своего оборота они получают и за пределами Великобритании. 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. Ярмарки в Германии в целом занимают ведущее место в Европе. За последнее время годовой оборот, к примеру, Берлинской ярмарки превышает 200 миллионов евро и имеет устойчивую тенденцию к росту.

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.

## Таким образом, формы международной торговли отражают специфику самого процесса международной торговли, и определяют какой именно товар, в каком количестве и виде будет поставлен на рынок.

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 [30].

**Глава II. Международные валютные отношения**

**2.1. Понятие, признаки и факторы влияющие на валютные курсы**

Валютный курс – цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, драгоценных металлах, ценных бумагах.

Понятие «обмен валюты» связано с такой ее характеристикой, как конвертируемость. Степень конвертируемости валюты определяется механизмом государственного регулирования валютных операций. Валюту называют свободно конвертируемой, если в стране этой валюты к резидентам и нерезидентам не применяют какие-либо ограничения на осуществление валютных сделок, и неконвертируемой, если в стране этой денежной единицы действуют законодательно установленные ограничения почти на все виды операций с ней. Частично конвертируемой считается валюта стран, в которых действуют ограничения и регламентации на некоторые виды обменных операций или для некоторых участников этих операций. Свобода конвертации валюты должна опираться на экономическую стабильность страны, то есть одного законодательного разрешения обмена валюты недостаточно, необходимы доверие к валюте и оценка экономической состоятельности страны. Таким образом конвертируемость – это способность валюты свободно обмениваться на другие валюты и обратно на национальную валюту на валютных рынках[3].

Для конвертированных валют в основе курса лежит валютный паритет. Однако курсы валют почти никогда не совпадают с их валютным паритетом. В условиях международной торговли и других внешнеэкономических акций отношение поступлений и платежей в иностранной валюте и, соответственно, спрос и предложение иностранной валюты не находится в равновесии. При активном платежном балансе курсы иностранных валют на валютном рынке данной страны падают, а курс национальной денежной единицы повышается. Обратное происходит в случае, когда страна имеет пассивный платежный баланс. Потому в большинстве стран вместе с твердым официальным курсом национальной валюты также существует свободный. По официальному паритету осуществляются расчеты центральных национальных банков и других валютно-финансовых учреждений между разными странами и с международными организациями. Расчеты между частными лицами и организациями осуществляются по свободному курсу.

Фиксация валютного курса осуществляется или согласно золотому паритету (гарантированному золотому содержанию национальной денежной единицы), или по международному договору. При классическом золотом стандарте, то есть при свободном размене валют на золото в центральном банке, валютный курс устанавливается в пропорциях к его золотому содержанию.

В той или иной степени правительство страны устанавливает официальные обменные курсы (т. н. учетные), регулярно публикующиеся в специальных бюллетенях. В России официальный курс рубля устанавливается Центральным Банком РФ для использования в расчетах доходов и расходов государственного бюджета, всех видов платежно-расчетных отношений государства с организациями и гражданами, а также целей налогообложения и бухгалтерского учета [2].

Фиксирование национальной денежной единицы в иностранной называется валютной котировкой. Принято различать прямую и обратную (косвенную) котировку. Прямая котировка — это цена иностранной валюты, сложившаяся на национальном рынке. Она показывает количество валюты-измерителя, приходящегося на единицу котируемой валюты. Обратная (косвенная) котировка отражает количество единиц котируемой валюты, приходящееся на единицу валюты-измерителя. Курс одной валюты по отношению к другой может быть определен также через третью валюту. В этом случае он называется кросс-курсом. Необходимость в таких котировках возникает в тех случаях, когда объем прямых обменных операций между двумя валютами относительно мал, и, следовательно, не складываются достаточно представительные прямые котировки. Кроме того, даже при наличии надежных прямых котировок расчет кросс-курса может дать несколько отличную величину курса. При наблюдении за уровнем валютного курса фиксируют два курса:

• Курс продавца (по которому банк продает валюту);

• Курс покупателя (по которому банк покупает валюту).

Они различаются, поскольку здесь валютные операции рассматриваются как средство получения прибыли. Разность между этими курсами образует маржу [28].

Принято выделять конъюнктурные и структурные (долгосрочные) изменения, влияющие на валютный курс.

К конъюнктурным факторам, влияющим на валютный курс, относятся:

1. Состояние экономики:

* темп инфляции;
* уровень процентных ставок;
* деятельность валютных рынков;
* валютная спекуляция;
* валютная политика;
* состояние платежного баланса;
* степень использования национальной валюты в международных расчетах;
* ускорение или задержка международных расчетов.

1. Политическая обстановка в стране (политический фактор).
2. Степень доверия к национальной валюте на национальном и мировом рынках (психологический фактор).

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности,

политической и военно-политической обстановкой, со слухами (порою ажиотажными), догадками и прогнозами. Обменный курс зависит от того, насколько пессимистично или оптимистично настроено общество в отношении правительственной политики [10].

Чем выше темп инфляции (рост цен) в стране по сравнению с другими государствами, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение их покупательной способности и тенденцию к падению их валютного курса.

На валютный курс влияет степень использования валюты на мировых рынках. В частности, преимущественное использование доллара США в международных расчетах и на международном рынке капиталов вызывает постоянный спрос на него и поддерживает его курс даже в условиях падения его покупательской способности или пассивного сальдо платежного баланса США [1].

Повышение процентных ставок по депозитам и (или) доходности ценных бумаг в какой-либо валюте вызовет рост спроса на эту валюту и приведет к ее удорожанию. Относительно более высоки процентные ставки и доходность ценных бумаг в данной стране (при отсутствии ограничений на движение капитала) приведут, во-первых, к притоку в эту страну иностранного капитала и соответственно – к увеличению предложения иностранной валюты, ее удешевлению и удорожанию национальной валюты. Во-вторых, приносящие более высокий доход депозиты и ценные бумаги в национальной валюте будут содействовать переливу национальных денежных средств с валютного рынка, уменьшению спроса на иностранную валюту, понижению курса иностранной и повышению курса национальной валюты [6].

При активном платежном балансе страны растет спрос на ее валюту со стороны иностранных должников, ее курс может повыситься.

Важное экономическое значение валютного курса предопределяет необходимость его государственного регулирования [8].

Наряду с конъюнктурными факторами, влияние которых предусмотреть трудно, на спрос и предложение валюты, т.е. на динамику ее курса, воздействуют и относительно долговременные тенденции, определяющие положение той или иной национальной денежной единицы в валютной иерархии (структурные факторы).

К структурным факторам относятся:

1. Конкурентоспособность товаров на мировых рынках и ее изменения. Они обусловлены, в конечном счете технологическими детерминантами. Форсированный экспорт стимулирует приток иностранной валюты.
2. Рост национального дохода обуславливает повышенный спрос на иностранную продукцию, между тем как товарный импорт может увеличить отток иностранной валюты.
3. Последовательное повышение внутренних цен по сравнению с ценами на рынках партнеров усиливает стремление закупать более дешевые иностранные товары, между тем как склонность иностранцев к приобретению товаров или услуг, становящихся все более дорогими, улетучивается. В результате понижается предложение иностранной валюты и происходит обесценение отечественной.
4. При прочих равных условиях, повышение процентных ставок является фактором привлечения иностранного капитала и, соответственно, иностранной валюты, а также может вести к удорожанию отечественной. Но повышение процентных ставок имеет, как известно, и теневую сторону: оно удорожает кредит и угнетающе воздействует на инвестиционную деятельность внутри страны.
5. Степень развития рынка ценных бумаг (облигаций, кредитных векселей, акций и пр.), составляющие здоровую конкуренцию валютному рынку. Фондовый рынок может привлекать иностранную валюту непосредственно, но также притягивать национальные денежные средства, которые в противном случае использовались бы на покупку иностранной валюты [27].
   1. **Основные методы регулирования валютного курса**

Основным органом валютного регулирования Российской Федерации является Центральный Банк РФ. Он определяет сферу и порядок обращения в Российской Федерации иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами России операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правила проведения нерезидентами операций с рублями и ценными бумагами в рублях; устанавливает порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в РФ иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, а также случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках за пределами РФ; устанавливает общие правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдает такие лицензии; устанавливает единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций, в том числе уполномоченными банками [23].

Основными методами валютного регулирования являются:

- валютная интервенция (покупка-продажа иностранной валюты на национальную);

- операции центрального банка на открытом рынке (покупка-продажа ценных бумаг);

- изменение центральным банком уровня процентных ставок и (или) норм обязательных резервов [21].

Валютный контроль в России осуществляется органами валютного контроля и их агентами. Органами валютного контроля являются Центральный банк и Правительство РФ. Агентами валютного контроля являются организации, которые в соответствии с законодательными актами могут осуществлять функции валютного контроля, в частности, Федеральная служба РФ по валютному и экспортному контролю и уполномоченные банки.

Основными направлениями валютного контроля являются:

- определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для них лицензий и разрешений;

- проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обзательств по продаже иностранной валюты на внутреннем рынке РФ, обоснованности платежей в иностранной валюте, полноты и объективности учета и отчетности по валютным операций, а также по операциям нерезидентами в рублях [20].

Объектом национального и межгосударственного регулирования являются валютные ограничения и режим конвертируемости валют.

Валютные ограничения – это введенные в законодательном или административном порядке ограничения операций с национальной и иностранной валютой, золотом и другими валютными ценностями.

Различают ограничения платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса и по финансовым операциям (т.е. операциям, связанным с движением капиталов и кредитов), по операциям резидентов и нерезидентов.

От количества и вида, практикуемых в стране валютных ограничений зависит режим конвертируемости валюты. Валютная конвертируемость (обратимость) - это возможность конверсии (обмена) валюты данной страны на валюты других стран. Различают свободно, или полностью, конвертируемые (обратимые) валюты, частично конвертируемые и неконвертируемые (необратимые) [19].

Полностью конвертируемыми («свободно используемыми» согласно терминологии МВФ) являются валюты стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения по всем видам операций для всех держателей валюты (резидентов и нерезидентов). К таким странам относятся, например, США, ФРГ, Япония, Великобритания, Канада, Дания, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Гонконг, арабские нефтедобывающие страны.

При частичной конвертируемости в стране сохраняются ограничения по отдельным видам операций и/или для отдельных держателей валюты. Если ограничены возможности конверсии для резидентов, то конвертируемость называется внешней, если нерезидентов – внутренней. Наибольшее значение имеет конвертируемость по текущим операциям платежного баланса, т.е. возможность без ограничений осуществлять импорт и экспорт товаров. Большинство промышленно развитых стран перешли к данному типу частичной конвертируемости в середине 60-х гг.

Валюта называется неконвертируемой, если в стране действуют практически все виды ограничений и, прежде всего, запрет на покупку-продажу иностранной валюты, ее хранение, вывоз и ввоз. Неконвертируемая валюта характерна для многих развивающихся стран [15].

**Глава III. Современная проблематика международной торговли. Взаимосвязь международной торговли и валютных курсов**

## 3.1. Основные проблемы международной торговли

Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Он связан с множеством практических и финансовых затруднений для фирм, участвующих в нем. Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, которые возникают в любых типах бизнеса, в международной торговле существуют дополнительные проблемы:

* время и расстояние – кредитный риск и время выполнения контракта;
* изменение курсов иностранных валют – валютный риск;
* различия в законах и правилах;
* правительственные постановления – валютный контроль, а также суверенный риск и страновой риск [12].

Основным последствием колебания валютных курсов для международной торговли является риск для экспортера или импортера, заключающийся в том, что стоимость иностранной валюты, которую они применяют в своих торговых оборотах, будет отличаться от той, на которую они надеялись и рассчитывали.

Экспозиция к иностранной валюте и валютный риск могут принести дополнительные прибыли, а не только убытки. Предприятия отыскивают способы сведения к минимуму или полного устранения экспозиции к иностранной валюте, чтобы планировать деловые операции и более достоверно прогнозировать прибыль. Импортеры стремятся минимизировать экспозицию к иностранной валюте по тем же причинам. Но, как и в случае с экспортером, импортеры предпочитают точно знать, сколько им придется заплатить в своей валюте. Существуют различные способы устранения экспозиции к иностранной валюте, осуществляющиеся при помощи банков [17].

В международной торговле экспортер должен выставить счет покупателю в иностранной валюте (например, в валюте страны покупателя), или Покупатель должен оплатить товары в иностранной валюте (например, в валюте страны экспортера). Возможно также, чтобы валюта платежа была валютой третьей страны: например, фирма в Украине может продать товары покупателю в Австралии и попросить оплатить их в долларах США. Поэтому одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для выполнения платежа, а у экспортера может возникнуть проблема обмена полученной иностранной валюты на валюту своей страны.

Стоимость импортных товаров для покупателя или стоимость экспортных товаров для продавца может быть увеличена или уменьшена из-за изменения валютных курсов. Поэтому фирма, осуществляющая платежи или получающая доход в иностранной валюте, имеет потенциальный «валютный риск» из-за неблагоприятных изменений в обменных курсах [15].

Временной фактор состоит в том, что может пройти очень много времени между подачей заявки иностранному поставщику и получением товара. Когда товар доставляется на большое расстояние, основная часть запаздывания между заявкой и доставкой, как правило, связано с продолжительностью периода перевозки. Задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки соответствующей документацией для перевозки. Время и расстояние создают кредитный риск для экспортеров. Экспортер обычно должен предоставлять кредит на оплату на более длительное время, чем ему потребовалось бы, если бы он продавал товар внутри своей страны. При наличии большого числа иностранных дебиторов возникает необходимость получения дополнительного оборотного капитала для их финансирования [10].

Недостаточное знание и понимание правил, обычаев и законов страны импортера или экспортера приводит к неопределенности или недоверию между покупателем и продавцом, что может быть преодолено только после длительных и успешных деловых взаимоотношений. Один из путей преодоления затруднений, связанных с различиями в обычаях и характерах, состоит в стандартизации процедур международной торговли.

Суверенный риск возникает, когда суверенное правительство страны:

* получает ссуду от иностранного кредитора;
* становится должником иностранного поставщика;
* выдает гарантию на ссуду от имени третьей стороны в своей стране, но затем либо правительство, либо третья сторона отказывается погасить ссуду и заявляет об иммунитете от судебного преследования. Кредитор или экспортер будет бессилен взыскать долг, поскольку ему будет запрещено проводить свое требование через суд [3].

Страновой риск возникает, когда покупатель делает все, что в его силах, чтобы погасить свой долг экспортеру, но когда ему требуется получить эту иностранную валюту, власти его станы либо отказываются предоставить ему эту валюту, либо не могут сделать этого.

Правительственные постановления, касающиеся импорта и экспорта, могут быть серьезным препятствием в международной торговле. Существуют такие постановления и ограничения:

* постановления по валютному регулированию;
* лицензирование экспорта;
* лицензирование импорта;
* торговое эмбарго;
* импортные квоты;
* правительственные постановления, касающиеся законодательных стандартов безопасности, и качества или спецификаций на все товары, продаваемые внутри этой страны, законодательных стандартов по здравоохранению и гигиене, особенно на пищевые продукты; патентов и торговых марок; упаковки товаров и объема информации, приведенной на упаковках;
* документация, необходимая для таможенного клиринга импортируемых товаров, может быть очень объемной. Задержки при таможенном клиринге могут быть существенным фактором в общей проблеме задержек в международной торговле;
* пошлины на импорт или другие налоги для оплаты импортных товаров [4].

Постановления по валютному регулированию (т.е. по системе контроля за притоком и оттоком иностранной валюты в стану и из страны), относятся обычно к экстраординарным мерам, принятым правительством страны для защиты своей валюты, хотя детали этих постановлений могут изменятся.

Таким образом, на данный момент мировая торговля до сих пор встречает на своём пути множество препятствий. Хотя при этом, ввиду всеобщей тенденции к мировой интеграции, создаются всевозможные торговые и экономические объединения государств для облегчения осуществления международной торговли [5].

**3.2. Взаимосвязь международной торговли и валютных курсов**

Функционирование валютного рынка и динамика курсов валют тесно связаны с международным сотрудничеством в области торговли, культурных обменов, межгосударственных взаимодействий, с международными инвестициями. В финансовом плане отражение того места, которое занимает данная страна в глобальной мировой структуре, выражается ее платежным балансом, представляющим собой итог международных финансовых транзакций резидентов этой страны. Платежный баланс (Balance of Payments) таким образом, фиксирует соотношение всех основных видов международных взаимодействий: международную торговлю, движение капиталов, международные услуги (туризм и др.), межгосударственные расчеты [7].

В долгосрочной перспективе конкурентные преимущества данной страны определяется ее национальными ресурсами, индустриальной базой, профессиональной квалификацией рабочей силы, структурой цен. В конечном счете, неочевидный характер взаимосвязи этих факторов, еще более осложненный текущими политическими реалиями делает связь самого платежного баланса с динамикой краткосрочных валютных курсов не столь явной, чтобы его анализ давал трейдеру конкретные основания для принятия решений. Поэтому валютный рынок обычно концентрирует внимание на основной составной части платежного баланса - торговом балансе.

Торговый баланс (Merchandise Trade Balance, ТВ) есть разница между суммой экспорта и суммой импорта товаров данной страной. Торговый баланс отражает, прежде всего, конкурентоспособность товаров данной страны за рубежом. Он тесно связан с уровнем курса национальной валюты, поскольку большая положительная величина торгового баланса, его положительное сальдо (преобладание экспорта над импортом) означает приток в страну иностранной валюты, что повышает курс национальной валюты. Отрицательная величина торгового баланса (дефицит торгового баланса - импорт преобладает над экспортом) означает низкую конкурентоспособность товаров данной страны на внешних рынках; это ведет к росту внешней задолженности и падению курса национальной валюты [8].

С другой стороны, сами по себе изменения курса национальной валюты влияют на результаты международной торговли, а следовательно и на торговый баланс. При низком курсе национальной валюты товары этой страны получают дополнительное преимущество перед конкурентами на внешних рынках, что ведет к росту экспорта. Наоборот, из-за роста курса национальной валюты цены национальных товаров на внешних рынках вырастут, что приведет к их вытеснению более дешевыми товарами других стран. Понятно поэтому, что многие действия центральных банков по снижению курсов национальных валют вызваны именно стремлением обеспечить конкурентные преимущества национальным экспортерам. В первой половине 1999 года это был один из важнейших факторов ослабления британского фунта и евро, а также причина многократных интервенций Банка Японии, стремившегося предотвратить преждевременное сильное укрепление йены против доллара (рис. 1, 2).

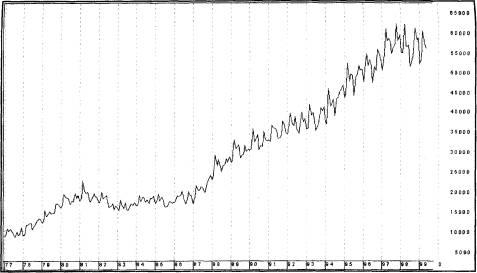


Рис. 1. Объем экспорта США (в миллионах, долларов)

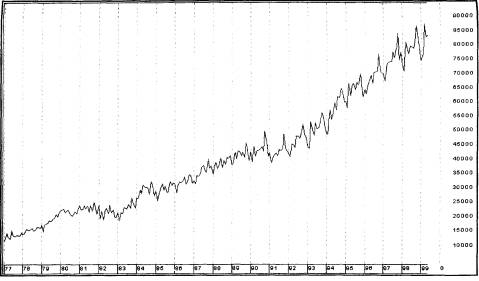


Рис. 2. Объем импорта США

Данные по торговому балансу публикуются ежемесячно, обычно на 3-й неделе месяца. Форма представления данных - с сезонным выравниванием, как в номинальных, так и в фиксированных ценах. Результаты торговли группируются по шести основным категориям товаров (продукты питания, сырье и промышленные запасы, потребительские товары, автомобили, средства производства, другие товары) и по торговле с отдельными странами. Обычно валютный рынок смотрит на торговый баланс страны в целом, а не на отдельные двусторонние балансы торговли с различными странами. Но есть и исключения: торговый баланс США с Японией давно является предметом отдельного рассмотрения из-за традиционно большой величины его дефицита и порождаемых им политических проблем, торговых санкций и т.д.[12]

Примером взаимосвязи обменных курсов и торгового баланса являются координированные действия руководства пяти основных индустриальных государств - историческое соглашение Plaza Accord, Нью-Йорк, Сентябрь 1985 года. В тот период американский доллар был на рекордно высоком послевоенном уровне против европейских валют и японской йены. Американские экспортеры находились в невыгодных условиях из-за высоких цен своих товаров на международных рынках. В качестве способа выравнивания торгового дисбаланса выбрали девальвацию доллара, что и выполнено было путем соответствующих изменений процентных ставок. Однако эффект от существенного снижения курса доллара (против йены и немецкой марки доллар в то время опустился вдвое) на торговый баланс оказался минимальным: несколько выровнявшись к 1990-му году, торговый баланс упал до прежних уровней в 1993, поскольку импорт в США рос тогда превосходящими темпами (рис. 3).

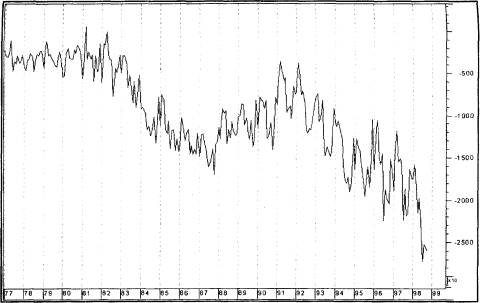


Рис. 3. Торговый баланс США

На самом деле, несмотря на очевидную важность торговых данных, их интерпретация с точки зрения валютных курсов не является простым делом. Объемы экспорта и импорта в отношении их экономического значения не рассматриваются равноправными. Экспорт имеет более непосредственное влияние на экономический рост страны, поэтому финансовые рынки придают данным по экспорту большее значение. С другой стороны, рост импорта может отражать сильный потребительский спрос внутри страны, а может иметь смысл, например увеличения объема запасов сырья, и в этих случаях экономические последствия будут разными [15].

Противоречивость реакций валютных рынков на торговые данные в первую очередь связана с представлением рынка о том, является ли сам по себе курс валюты предметом особого внимания руководителей денежной политики или нет. Если доллар находится в центре внимания финансовых властей, то при росте дефицита и падении экспорта рынки решат, что курс доллара должен упасть, чтобы облегчить проблемы экспортеров. Инфляционные последствия такого ожидаемого движения курса будут отрицательными для участников рынков ценных бумаг с фиксированным доходом (государственных облигаций). Если начнется перераспределение состава инвестиционных портфелей, то это затронет и обменный курс. Но если курс доллара и инфляция не являются сейчас первоочередной проблемой, то сам по себе факт, что экспорт упал, может толкнуть многие акции вниз (акции экспортных корпораций), а цены на облигации поднять. Таким образом одни и те же экономические данные могут вызвать прямо противоположные последствия для валютного рынка [18].

В отличие от других рядов экономической статистики, данные по торговому балансу не имеют выраженной корреляции со стадиями делового цикла, поскольку на внутреннюю экономическую динамику страны налагаются экономические циклы других стран, которые имеют свои особенности по фазе и амплитуде изменений. При анализе торговых данных надо учитывать также явно выраженную их сезонную зависимость, хорошо видную на приведенных выше графиках.



Рис. 4. Реакция на данные по торговому дефициту США, 21 сентября 1999г.

Пример реакции валютного рынка на данные по внешней торговле показывает Рис. 4., где изображен график курса евро по отношению к американскому доллару. На отношение рынка к торговым данным здесь наложились обстоятельства, сделавшие его реакцию еще более резкой. В течение всего лета 1999 г., Банк Японии в одиночестве противостоял на рынке укреплению курса йены, но постоянный спрос на нее со стороны международных инвесторов, торопившихся успеть вложить деньги в японские акции, поднимал курс йены против доллара. Кроме того, существенный вклад в рост йены вносили продажи японскими инвесторами евро-активов, которые они активно покупали осенью 1998 года, в атмосфере преувеличенного оптимизма перед запуском новой валюты и в процессе стремительного избавления от долларовых активов при репатриации йены. Надежды японских инвесторов на рост евро не оправдались и весной 1999 года, во избежание еще больших убытков, они стали сбрасывать приобретенные ранее европейские государственные облигации, а также страховать (хеджировать) свои подверженные риску позиции в евро. Все это вносило дополнительный фактор в падение евро и еще более укрепляло йену. Одним из мотивов активного вмешательства Банка Японии в валютный рынок и было стремление поддержать японского инвестора и экспортера перед неизбежными убытками по причине резких изменений валютных курсов [20].

К сентябрю многие официальные лица, руководители финансовой политики и экономисты считали, что для реального ограничения роста йены Банку Японии следует принять более решительные меры по дальнейшей денежной экспансии. Такую позицию занимало и министерство финансов Японии. Но Банк Японии, лишь недавно получивший независимость в процессе последних финансовых реформ, ощетинивался против любых попыток давления на него. Перед 21 сентября, когда состоялось очередное заседание Комитета по денежной политике Банка Японии, рынки было уверены в том, что Банк все-таки пойдет на реальные новые меры, тем более, что в это время заместитель министра финансов Японии находился в США, убеждая руководство Казначейства поддержать Японию в ее попытках поднять курс доллара по отношению у йене. Однако эти попытки закончились ничем (в значительной мере потому, что США также хотели увидеть сначала реальные меры по изменению денежной политики в Японии), а Банк Японии 21 сентября заявил, что осуществляемая им с начала 1999 года политика поддержания процентных ставок на низком уровне и обеспечения денежного рынка достаточной ликвидностью соответствует интересам экономики и является адекватной. Новых мер не последовало. После этого, рынок, существенно поднявший курс доллар/йена в ожидании заседания Банка, немедленно стал продавать доллар. А после публикации в этот же день, 21 сентября данных по внешней торговле, показавших, что торговый дефицит США вырос до нового рекордного максимального уровня, еще невиданного в истории, курс доллара упал по отношению ко всем основным валютам. Реакцию рынка по курсам доллар/йена и фунт/доллар мы видели на рисунках 1, 2, а здесь представлена не менее выразительная картина по курсу евро/доллар [21].

**Заключение**

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли.

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли.

Хотя мировой рынок и международная торговля вторичны, производны от международного разделения труда, однако, они не являются пассивным отражением последнего, а оказывают не него активное обратное воздействие.

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов. Во-первых, темпы ее роста (в целом, экспорта и импорта) и относительного роста производства. Во-вторых, сдвигов в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географический (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

В свою очередь, международная торговля не может существовать без валюты по средствам которой осуществляется процесс международной торговли. Таким образом валютные курсы играют значимую роль в международной торговле, поскольку из-за колебания курса стоимость товара также может меняться.

Валютный курс – это цена одной валюты, выраженная в другой валюте. Различают следующие виды валютных курсов: фиксированный, плавающий, курс продавца, курс покупателя, средний курс, кросс-курс. Валютные курсы и валютные паритеты являются составными элементами международной валютно-финансовой системы. Множественность факторов, воздействующих на курсы валют, вызывает их резкие колебания, что оказывает большое влияние на внешнеэкономическую деятельность фирм и предприятий.

Опыт промышленно развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой свидетельствует также о том, что, если выбранная стратегия валютного курса не отвечает реально складывающейся экономической ситуации, она может усугубить переживаемые страной экономические трудности. Успех валютной политики зависит от того, насколько тесно она скоординирована с другими направлениями макроэкономической политики.

**Список использованной литературы**

Алексашенко С. Валютный курс и экономический рост// Вопросы экономики.– 2001.– №8– с. 4-31.

Брейтенбихер Д В. Валютный курс и состояние экономики//ЭКО.– 2006.– №7.– с.25-31.

Бурлачков В.С. Современные проблемы теории валютного курса // Вопросы экономики.– 2011.– №3.– с. 17–31.

Буторина О. Трудный путь к единой европейской валюте// Мировая экономика и международные отношения. – 2010.– №4.– с.20-26.

Доронин И. Положение на фондовых и валютных рынках// Мировая экономика и международные отношения.– 2008.– №8.– с.14-25.

Ершов М. Доллар и перспективы развития мировой валютной системы// Мировая экономика и международные отношения.– 2007.– №4. – с.17-20.

Жуков Н. И. Из истории мировых валютных систем//ЭКО. – 2009.–№9. – с.198-209.

Забродина Н., Вагина Е. Актуальность экономического образования в школе//Школьный экономический журнал. – 2010. –№3. – с.17-31.

Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. М.: ИВЦ Маркетинг, 2009. –196 с.

Автономов В. С. Введение в экономику. М.: Вита – Пресс, 2010. – 256 с.

Агапова И. И. История экономических учений. М: Наука, 2008. – 242 с.

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М.: Дело и Сервис, 2007. – 416с.

Аксенова Н. И. Азбука экономики. – М.: ЭКОНО, 2011. – 126 с.

Актуальные проблемы международных валютно-кредитных отношений. М.: АСт, 2009. – 144 с.

Александрова Н. А. Экономическая теория в конспективном изложении. Кострома: КГПУ, 2011. – 100 с.

Аникин А. В. Валютный кризис на Западе. М.: Наука, 2007. – 199 с.

Аникин А. В. Валютные проблемы Западной Европы. М.: Наука, 2007. – 179 с.

Ачаркан В. В Валютные курсы в экономике современного капитализма. М.: Международные отношения, 2006. – 175 с.

Богданов О. С. Валютная система современного капитализма М.: Мысль, 2005. – 271 с.

Борисов Е. Ф. Экономическая теория. М.: Юрист, 2010. – 568 с.

Борисов С. М. Азбука обратимости или Что нужно знать о конвертируемости валют. М.: Финансы и статистика, 2007. – 78 с.

Борисов С. М. Стерлинговая зона в валютной системе капитализма. М.: Госфиниздат, 2004. – 139 с.

Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения. М.: Финансы и статистика, 2004. – 276 с.

Бункина М. К., Семенов В. А. Макроэкономика. М.: АО Дело и Сервис, 1996 .– 320 с.

Валовая Т. Д. Валютный курс и его колебание. – М.: Финстатинформ, 2006. – 91 с.

Платонова И.Н. Валютный рынок и валютное регулирование: М.: БЕК, 2005. – 475 с.

Горбунов С. В. Валютные курсы при капитализме: проблемы и противоречия. М.: Наука, 2010. – 240 с.

Гребнев Л. С., Нуреев Р. М. Экономика. М.: Вита – Пресс, 2007. – 432 с.

Ершов М. В. Валюты в мировой торговле. – М.: Наука, 2005. – 142 с.

Козырев В. Н. Основы современной экономики: Учебник для ВУЗов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 368 с.