Национальная горная академия Украины

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО ПРЕДМЕТУ:

международные экономические отношения

ТЕМА:

ценообразование в мировой торговле

**Выполнил:**

**Группа ЭФ-96-2**

Днепропетровск 1998г.

**ПЛАН КУРСОВОЙ РАБОТЫ**

**1. Основы и особенности ценообразования на мировом рынке. 3**

**2. Ценообразование на различных типах мировых товарных рынков. 5**

**2.1 Рынок совершенной (чистой) конкуренции. 6**

**2.1 Рынок чистой монополии. 6**

**2.3 Монополистический рынок. 7**

1. **Рынок конкуренции немногих поставщиков - олигополия. 7**
2. **Влияние государства на внешнеторговые цены. 8**

**3. Практика и методы определения внешнеторговых цен. 9**

**3.1 Контрактная цена. 9**

**3.2 Биржевые цены. 10**

1. **Цены аукционов. 10**
2. **Статистические внешнеторговые цены. 11**

**4. Особенности ценообразования в России, связанные с ВЭД.**

**5. Международные валютные отношения. Понятие валюты. 13**

1. **Валютный курс. 14**
2. **Валютная система. 15**

**6. Эволюция мировой валютной системы. 15**

**7. Международные расчеты. 17**

**7.1 Формы международных расчетов. 18**

**7.2 Инкассовая форма расчетов. 19**

**7.3 Аккредитивная форма расчетов. 20**

**7.4 Расчеты, в форме аванса. 22**

1. **Расчеты по открытому счету. 22**
2. **Другие формы расчетов. 22**

**8. Валютный рынок. 23**

**8.1 Понятие валютного рынка. 24**

**8.2 Участники валютного рынка. 24**

1. **Функции валютного рынка. 24**
2. **Виды валютных рынков. 25**
3. **Модели валютного рынка. 26**

**9.1 Спрос и предложение валюты. 26**

**10. Место и роль международных валютно-финансовых и банковских организаций в системе МЭО. 28**

1. **Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций. 30**
2. **Россия в международных валютно-финансовых организациях. 32**

**11. Направления методы и формы регулирования МЭО и ВЭД. 34**

**11.1 Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД. 34**

**11.2 Нетарифные (административные) методы регулирования ВЭД. 34**

**11.3 Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД. 38**

**11.4 Таможенно-тарифное регулирование в промышленно-развитых странах. 39**

1. **Таможенные тарифы развивающихся стран. 40**
2. **Вывод. 41**
3. **Основные понятия. 43**
4. **Список литературы. 44**

### 1. ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

При анализе процессов, связанных с ценообразованием на мировых товарных рынках необходимо внимательное изуче­ние всех факторов, оказывающих влияние на формирование цен, как общего порядка, так и чисто прикладных. От цен зави­сит, какие издержки производителей будут возмещены после продажи товара, какие нет, каков уровень доходов, прибыли и куда будут, и будут ли в дальнейшем направлены ресурсы, воз­никнут ли стимулы для дальнейшего расширения внешнеэко­номической деятельности (ВЭД).

В условиях рыночной экономики ценообразование во внеш­ней торговле, также как и на внутреннем рынке, осуществляет­ся под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане само понятие цены сходно и для ха­рактеристики внутреннего рынка, и для характеристики внеш­него. ***Цена, в том числе в международной торговле, - это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель.*** Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий, получивших название «ценообразующих фак­торов». По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять нижеперечисленных групп.

***Общеэкономические,*** т.е. действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реа­лизации. К ним относятся:

1. экономический цикл;
2. состояние совокупного спроса и предложения;
3. инфляция.

***Конкретно экономические,*** т.е. определяемые особен­ностями данной продукции, условиями ее производства и реа­лизации. К ним относятся:

1. издержки;
2. прибыль;
3. налоги и сборы;
4. предложение и спрос на этот товар или услугу с уче­том взаимозаменяемости;
5. потребительские свойства: качество, надежность, вне­шний вид, престижность.

***Специфические,*** т.е. действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

1. сезонность;
2. эксплуатационные расходы;
3. комплектность;
4. гарантии и условия сервиса.

***Специальные,*** т.е. связанные с действием особых меха­низмов и экономических инструментов:

1. государственное регулирование;
2. валютный курс.

***Внеэкономические,*** политические; военные.

Как отмечалось выше, цены определяются условиями кон­куренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. Однако на международном рынке процесс ценообразования имеет особенности. С учетом этого следует рассматривать и действие перечисленных выше групп ценообразующих факто­ров. Взять к примеру спрос и предложение. Известно, что соот­ношения спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущаются субъектами внешней торговли гораздо острее, не­жели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участ­ник международной торговли сталкивается на рынке с большим числом конкурентов, чем на рынке внутреннем. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Производитель-продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного «ценового стресса». Значительно больше на международном рынке и по­купателей. Во-вторых, в рамках мирового рынка факторы про­изводства менее мобильны. Никто не будет оспаривать тот факт, что свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы значительно ниже, чем в рамках одного конкретного го­сударства. Их перемещение сдерживается национальными гра­ницами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Естественно, что все это не может не отражаться на формировании мировых цен. ***Под мировыми ценами понимаются цены крупных экс­портно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.*** Понятие ***«ми­ровой товарный рынок» означает совокупность устойчивых, по­вторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (бир­жи, аукционы и т.д.), или выражающиеся в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм-поставщиков и покупателей.*** И в мировой торговле к факторам, под воздействием кото­рых складываются рыночные цены, прежде всего естественно относится состояние спроса и предложения.

Практически на цену предлагаемого товара влияет:

1. платежеспособный спрос покупателя данного товара, т.е. попросту говоря, наличие денег;
2. объем спроса - количество товара, которое способен приобрести покупатель;
3. полезность товара и его потребительские свойства.

На стороне предложения составляющие ценообразующие факторы:

1. количество товара, предлагаемого продавцом на рынке;
2. издержки производства и обращения при реализации товара на рынке;
3. цены на ресурсы или на средства производства, исполь­зуемые в производстве соответствующего товара.

Общим фактором является замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя. На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, усло­вия расчета и некоторые другие, как экономические, так и вне­экономические факторы.

На мировом рынке возможны случаи «искажения соотношения спроса и предложения». В случае громадного спроса на товар может возникнуть ситуация, при которой на рынок будет выброшен товар, произведенный в наихудших ус­ловиях по национальной цене, которая по существу и будет какое-то время определять мировую цену и которая наверняка будет весьма высокой. И наоборот, нередко предложение зна­чительно превышает спрос. Тогда основной объем продаж при­ходится на те субъекты международной торговли, условия производства в которых наилучшие, а цены ниже. (В данном контексте нелишне отметить и такой нюанс: даже если круп­нейший производитель товара в какой- либо стране является крупнейшим поставщиком этого продукта на национальный рынок, то это не значит, что он займет лидирующее положение и на мировом рынке. Зачастую на международном рынке боль­шую часть товаров реализуют страны, не являющиеся с эконо­мической точки зрения крупными и мощными державами.).

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в них с учетом позиций отдель­ных сторон и рыночной ситуации. Во-первых, существуют по­нятия «цены продавца», т.е. предлагаемые продавцом, а значит, относительно более высокие, и «цены покупателя», т.е. прини­маемые и уплачиваемые покупателем, а значит, относительно более низкие. Во-вторых, в зависимости от рыночной конъюн­ктуры, «рынок продавца», на котором из-за преобладания спро­са коммерческие показатели и цены диктует продавец и «рынок покупателя», на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в части цен противополож­ная. Но эта рыночная ситуация все время изменяется, что на­ходит отражение в ценах. А это значит, что она должна быть предметом постоянного наблюдения и изучения. В противном случае в определении цен возможны очень серьезные ошибки.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообра­зовании на товары, в особенности в мировой торговле, занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и постав­щиком какого-либо товара импортеру или конечному потреби­телю. Речь идет об общепринятых условиях поставки:

техническое обслуживание, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара. Данный аспект особен­но важен в современных условиях, в период развития высоких технологий, усложнения машин и оборудования. Известны при­меры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и ма­шин составляла 60-процентную долю в цене поставки.

Развитие науки и технологии, оказывая влияние на совер­шенствование качественных характеристик товара, с другой стороны воздействует на мировые цены. Внедрение новых тех­нологий повышает производительность труда, эффективность производства, снижает затраты труда. В условиях НТР в абсо­лютном выражении цена растет практически для всех групп товаров. Однако с учетом т.н. полезного эффекта (например, возрастает скорость, надежность и т.д.) относительная стоимость товара, а значит, и его цена для потребителя снижается.

При анализе цен следует учитывать и движение экономи­ческого цикла, что в сфере международных экономических от­ношений имеет определенную специфику. Так, в стадии депрессии, цены как правило, не повышаются. И наоборот, в ста­дии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. (Хотя и то и другое распространяется на меж­дународную торговлю замедленно, в зависимости от сферы и глубины этих явлений и тем более на фазе кризиса и подъема). Необходимо отметить, что в зависимости от вида товаров и то­варных групп динамика изменения цен отличается. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция произ­водителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее «реакция цен» на продукцию машиностроительного комплекса.

### 2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осу­ществляется в условиях конкурентной среды, динамичного рав­новесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера. Однако данные постулаты требуют поправок в зависимости от типа рынка. Главным критерием классификации типов рынков, в том числе и мировых, является характер и степень свободы конкуренции. Экономисты различают четыре типа рынков:

1. рынок совершенной (чистой) конкуренции;
2. рынок чистой монополии;
3. рынок монополистической конкуренции;
4. рынок конкуренции немногих поставщиков олигополия.

Прежде всего, эти рынки отличаются друг от друга количе­ством субъектов торговли. Последнее очень сильно влияет на механизм ценообразования.

***Рынок совершенной (чистой) конкуренции*** характе­ризуется, прежде всего, очень большим числом субъектов внеш­ней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под воз­действием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т.е. в данном регионе, в данный временной проме­жуток цены практически одинаковы. Согласно практическим наблюдениям, в условиях данной рыночной модели стремле­ние каждого экспортера к получению максимальной прибыли приводит к снижению цены на товар. Для сохранения своих позиций на рынке экспортер прибегает к скидкам (или дискаунту), который не столь значителен 3-5%. Выигрыш экспорте­ра - в возрастающих объемах поставок.

Замечено, что на рынке совершенной конкуренции постав­щики продукции (ими могут быть как сами производители-экспортеры, так и их торговые агенты) стремятся к максимизации удовлетворения потребительного спроса. Кон­курирующие фирмы-поставщики ориентируются на товары, произведенные по более эффективным технологиям, а производители, на продажу товара по достаточно низкой цене с уче­том своих издержек производства.

На практике к данному типу рынка (с определенным резер­вом) можно отнести, например, международную торговлю раз­личными товарами широкого потребления - одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией и в т.ч. продовольствием и т.д.

***Рынок чистой монополии*** характеризуется наличием одного единственного поставщика товара. Ценообразование в этом случае диктуется монополистом, он контролирует все пред­ложения, варьирует цены в зависимости от спроса и может вы­зывать изменения цен, манипулируя объемами производимой продукции, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет проникновение конкурента.

Монополист в силу самой природы данного рынка стре­мится установить цены на товар на наиболее высоком уровне по методу полных затрат, включающих издержки производства и желательную (для производителя) прибыль. Существуют, однако, определенные установки, которых вынужден придер­живаться монополист. Так, несмотря на единоличное присут­ствие на рынке, монополист, как правило не назначает наивысшую цену на товар, потому что в конечном счете общая прибыль может быть меньше. Происходит, правда под диктов­ку монополиста, такой оптимальный подбор объемов производ­ства и цен, чтобы совокупный доход был как можно выше, который все же будет ниже максимума прибыли на единицу продукции. Это и естественно, так как не все участники миро­вого рынка имеют возможность приобрести товар по наивыс­шей цене. Имеется понятие «ценовая дискриминация», означающая, что монопольный поставщик товара на междуна­родный рынок варьирует цену на поставляемый товар в зави­симости от страны-импортера, точнее от финансовых возможностей импортера. Однако при этом всегда имеется в виду, возможен ли дальнейший реэкспорт данной продукции. Дискриминационные цены, как правило, устанавливаются на изолированных рынках, исключающих реэкспорт.

В мировой практике в настоящее время чистых монополи­стов сравнительно немного. В 70-80-е годы на мировом косми­ческом рынке чистым монополистом выступали США через компанию НАСА, которая полностью контролировала коммер­ческие запуски (СССР все-таки по не вполне понятным причи­нам отсутствовал на этом рынке). Практически чистым монополистом является компания Де Бирс на рынке алмазов.

***Монополистическая*** *конкуренция* предполагает сме­шанный тип рынка - на данном рынке присутствуют, как пра­вило, ряд крупных монополистов и значительное число менее сильных фирм, но которые занимают видное место. Характер ценообразования конкурентный, с приоритетом монополизма в пределах рынка дифференцированного фирменного продукта.

Господство крупных фирм одной страны на рынке отдель­ных товаров ослабляется натиском крупных монополистичес­ких фирм другой страны, а также более «легковесных» конкурентов, стремящихся получить свою долю высокой при­были. В случае взвинчивания цен со стороны монополий все­гда находятся конкуренты, способные дать более выгодные предложения, т.е. лучшие цены.

Значительное влияние на цены оказывает конкуренция монополий, представляющих разные отрасли, предлагающие то­вары с различной товароведческой характеристикой и разными физическими свойствами, но которые используются для одной и той же цели. В качестве примера может служить конкуренция между производителями-поставщиками металла и пластмасс автомобилестроительным концернам. При формировании цен учитывается и конкуренция товаров заменяющих по своим качествам традиционные. Например, компании Австралии и Англии, традиционно поставлявшие на мировой рынок шерсть, сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны производи­телей-поставщиков химических волокон.

***Рынок конкуренции немногих поставщиков - оли­гополия -*** характеризуется наличием нескольких крупных компаний производителей-поставщиков, обладающих значитель­ными сегментами рынка, полностью или практически полнос­тью обеспечивающих поставку товаров на мировой рынок. Между фирмами и странами-импортерами, как правило, суще­ствуют соглашения о сотрудничестве (т.е. разделены сферы влияния), зачастую фирмы обладают эксклюзивными правами на покупку стратегически необходимого сырья, вкладывают огромные средства на рекламные мероприятия.

Практика ценообразования на поставляемую продукцию показывает, что любое крупное решение, принимаемое экспор­тером, - установление цены, определение объемов производства, закупок, инвестиций и т.д. - требует взвешивания вероятной реакции конкурентов. Важную роль в плане сохранения ком­паниями статус-кво играют неафишируемые для широкой пуб­лики неофициальные договоренности основных конкурентов. В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах произ­водства.

Потребность в относительной координации деятельности на мировом рынке привела компании к созданию специаль­ных механизмов, с помощью которых можно было бы действо­вать с большей долей предсказуемости. Наиболее простой формой такого механизма является картель, в рамках которого предполагается формальное письменное соглашение относитель­но объемов производства и ценовой политики. Компании дого­вариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен. Наиболее известным картелем, регулировавшим до недавнего времени мировой рынок нефти, был ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти). В течении длительного периода времени картелю удавалось довольно ус­пешно координировать нефтяные рынки.

Для компаний, участвующих в работе подобных механиз­мов, характерна тенденция к максимизации прибылей, т.е. их поведение в определенной степени напоминает действие чис­тых монополий. Величина воздействия субъектов олигополис-тического рынка на уровень цен зависит главным образом от степени монополизации рынка, от того, насколько силен конт­роль за производством и сбытом товара, источниками сырья и за другими не менее важными факторами. Отмечено, что чем выше степень монополизации, тем выше уровень монополь­ных цен и тем меньше их колебания.

Вместе с тем ценообразование на рынках машин и обору­дования, например, по сравнению с сырьем и полуфабрикатами - процесс значительно отличающийся, а анализ формирования цен на конкретные изделия, поставляемые на международный рынок, затруднен из-за различий конструктивного характера, многообразия оборудования и т.д. Тем не менее, поставщики аналогичной продукции на мировой рынок имеют определен­ное представление о ценах конкурента. Как правило, уровень цен отражает конкретные производственные издержки с до­бавлением определенного процента, с учетом конкретного рынка сбыта, партнера, региона и т.д.

***Влияние государства на внешнеторговые цены.*** Го­сударственное регулирование внутренних цен, субсидирование экспорта, поддержка импорта, проведение таможенно-тарифной политики и т.д. в конечном счете оказывает существенное вли­яние и на цены внешние, причем тем больше, чем мощнее при­сутствие компаний данной страны на мировом рынке.

Государство регулирует цены внутреннего рынка, в основ­ном, с помощью двух инструментов: гарантируя производите­лям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства. Хрестоматийными являют­ся пример поддержки государством сельского хозяйства в США и сельскохозяйственная политика ЕС. В США государство пре­доставляет субсидии из федерального бюджета в случае пони­жения рыночных цен ниже гарантированного уровня цен. Специальная правительственная организация по гарантирован­ным ценам принимает в залог у производителей сельскохо­зяйственные продукты и в случае, если цены рынка превысят залоговые, производитель выкупает свой товар и продает его на рынке. Если цены ниже залоговых ставок, то товар остается в собственности правительственной организации. Таким обра­зом, США, являясь крупнейшим экспортером агропродукции, путем поддержки собственных производителей принимает дей­ственные меры по сохранению такого зазора мировых цен, в результате которых и собственный производитель не остается в проигрыше, и уровень мировых цен остается под контролем.

Эффективен механизм ценообразования в ЕС, разработан­ный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого регио­на. Устанавливаются несколько категорий цен - индикативные цены, определяемые Сообществами как желательные, минималь­ные цены импорта или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями, офици­альными организациями. Существование пороговой цены за­щищает рынок от импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям. Таким образом протек­ционизм на границах ЕС защищает производителей от резких толчков мирового рынка. Продуманная агрополитика ЕС по­зволила в течение 10-15 лет пройти путь от импортера сельхоз­продукции до положения близкого к самообеспечению и второго мирового экспортера.

Что касается машиностроительных и сырьевых отраслей, то воздействие государства на уровень цен, как правило, осуще­ствляется косвенным образом. Например, государство берет на себя часть финансирования НИОКР, проводит преимуществен­но скрытое финансирование экспорта, ведет протекционистс­кую таможенную политику. Так, предоставляя экспортные субсидии компаниям, государство позволяет им держать экс­портные цены на уровне мировых и не покидать рынок. Уста­навливая низкий уровень импортных пошлин, например, на сырье, государство имеет своей целью повышение конкурен­тоспособности на внешнем рынке тех товаров, на изготовление которых оно идет. Одной из разновидностей воздействия на цены мирового рынка является демпинг. Цель демпинга - за­воевание определенным товаром или группой товаров внеш­него рынка путем продажи товаров на мировом рынке по ценам ниже внутренних. В дальнейшем убытки покрываются путем повышения цен на внешнем рынке, а затем и за счет проник­новения в экономику стран-импортеров.

Имеются и другие механизмы и инструменты, используе­мые государством для проведения внешнеторговой политики (квоты, добровольное ограничение экспорта и т.д.), использова­ние которых в конечном счете оказывает существенное влия­ние на уровень цен на мировом рынке, особенно если данная страна является, с экономической точки зрения, крупной.

### 3. ПРАКТИКА И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВНЕШНЕ­ТОРГОВЫХ ЦЕН

Для современного мирового рынка характерно наличие большого количества различных отраслевых рынков товаров и услуг, множественность цен. На практике цена на конкретную продукцию одного и того же рынка может существенно разли­чаться. Поэтому при обосновании, определении и согласовании внешнеторговой цены необходимо иметь четкое представление о характере сделки, диктующей особенность «отбора» цены:

1. использование цен раздельных экспортных и импорт­ных операций;
2. цены в условиях оплаты наличными;
3. цены, формирующиеся в рамках обычных коммерчес­ких сделок.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, или от цен на товар, оплачиваемый путем сложных бан­ковских операций, в условиях определенных валютных ограничений и т.д.

Поставщики товара на внешний рынок встречаются с су­щественными колебаниями цен, предоставлением различных скидок, приложением надбавок. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию отличаются, т.к. разные поставщики поставляют товары различного качества, комплек­тации и т.п. Значительную долю в конечной цене составляют транспортные расходы.

В современной международной торговле, особенно в тор­говле сырьевыми товарами и полуфабрикатами заметное место занимают посреднические фирмы, также имеющие свою прибыль в результате осуществления продаж. Что же касается тор­говли машинно-технической продукцией, технически сложны­ми товарами, то здесь цены, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом-производи­телем и покупателем-потребителем. При этом в цену включа­ются самые различные составляющие - надбавки за гарантию, предпродажный и послепродажный сервис, упаковку и др.

Для изучения и использования на практике ценовых пока­зателей мирового рынка необходимо знать основные источники сведений о ценах. В настоящее время созданы специальные банки данных практически для всех товаров и товарных групп по ре­гионам и временным периодам (для товаров сезонных). Огром­ные возможности предоставляет система компьютерных телекоммуникаций, позволяющая в считанные минуты получить ориентировку практически на все поставляемые на мировой рынок товары. Однако это будут цены ориентировоч­ные, позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм же ценообразования остался старым: анализ спроса и предложе­ния, проект цены, исходя из ситуации на рынке, и формирование контрактной цены в ходе непосредственных переговоров постав­щика и покупателя.

Информацию о ценах мировых товарных рынков принято подразделять на несколько групп.

***Контрактная цена*** *-* это конкретная цена, которую со­гласовали между собой продавец и покупатель в ходе перегово­ров, которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Контрактная цена действительна на весь период действия кон­тракта, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок. Контрактные цены нигде не публикуются, ибо они представляют коммерческую тайну. В принципе, контрактные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

*Справочные цены -* это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в перио­дической литературе, в газетах, журналах, в каналах компью­терной информации. Круг товаров, попадающих в ценовые справочники, в основном охватывает небиржевые сырьевые товары и полуфабрикаты (нефть и нефтепродукты, черные ме­таллы, удобрения и т.д.). В настоящее время справочная лите­ратура по ценам на небиржевые товары получила очень большое распространение. Так, экспортер нефтепродуктов ориентирует­ся на ежедневные котировки цен потоварные и региональные - публикуемые в справочниках, которые можно получать ежедневно через систему компьютерной связи. Однако следует иметь в виду, что между ценами, публику­емыми в справочных изданиях, и фактическими ценами сде­лок существует определенный зазор. Как правило, справочные цены несколько завышены. Справочные цены не реагируют быстро на изменения конъюнктуры или на какие-либо полити­ческие события, за исключением, может быть, цен на нефть - товар весьма специфичный. Вместе с тем, они отражают дина­мику цен на данном рынке и тенденции.

***Биржевые цены*** *-* это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам от­носятся в основном сырьё и полуфабрикаты. Цены на бирже­вые товары оперативно отражают все изменения, происходящие на рынке данного товара. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнктуры рынка моментально сказываются на биржевых котировках. Это объясняется тем, что сами бирже­вые котировки являются фактическими ценами сделок имен­но в данный момент. Следует отметить, что биржевые котировки не отражают «в себе» другие инструменты международной тор­говли, как-то: условия поставки, платежа и т.д. Существует определенный регламент работы биржи и участия в ее работе. Биржи функционируют ежедневно, и котировочная комиссия регистрирует и публикует котировочные цены в специальных бюллетенях. Котировки бывают двух видов: срочные котиров­ки (фьючерсы) на товары, отсутствующие на данный момент, с условиями поставки через определенное время и котировки на реализуемые товары. Как показывает практика, биржевые ко­тировки, довольно остро реагируя на различные внешние «раз­дражители», все-таки не могут отражать действительные тенденции в движении цен. Зачастую на биржах проводятся операции, носящие откровенно спекулятивный характер.

В международной внешнеторговой практике специалисты ориентируются на котировки наиболее известных, хорошо за­рекомендовавших себя бирж, имеющих персонал исключитель­но высокой квалификации, таких, как Лондонская биржа металлов (LME - London Metal Ехспапgе),Чикагская биржа (Chicago Board of Trade), занимающаяся котировками и прода­жами зерновых, или Нью- Йоркская биржа хлопка (NYCE -New York Cotton Exchange).

**Цены *аукционов*** - показывают цены, полученные в ре­зультате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и пред­ложение в данный временной период. Аукционный вид торговли является достаточно специфичным. На аукционных торгах, например, продается и покупается пушнина, животные. предметы искусства.

#### ***Статистические внешнеторговые цены -*** публику­ются в различных национальных и международных статистических справочниках. Данные цены, появляющиеся в подоб­ных изданиях, определяются путем деления стоимости экс­порта или импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Эти цены не показывают конкретную цену конк­ретного товара. С точки зрения их практического применения они интересны для понимания общей динамики внешней тор­говли той или иной страны, для статистических расчетов, ис­пользуются как приблизительный ориентир. В процессе согласования цен экспортер и импортер, осно­вываясь на собственном анализе данных о положении на рын­ке товара, приступают к переговорам, заранее зная, на какие уступки они могут пойти. В мировой практике ведения внеш­ней торговли известно большое количество различных скидок. Ценовые скидки - метод уторговывания цены с учетом состоя­ния рынка и условий контракта. По оценкам специалистов, существуют около 40 различных видов ценовых скидок и над­бавок. К наиболее распространенным относятся следующие:

1. ***скидка продавца,*** когда за объем единовременной покупки (партии) или за устойчивость покупок экспортер в процессе торга предоставляет скидку в зависимости от ситуации на конкретном рынке. Может достигать 20-30% к первоначальной цене;
2. ***скидка для эксклюзивного импортера,*** фирма- **им­портер** является единственным поставщиком товара в страну или регион, добивается наилучших условий для про­дажи этого товара, по существу помогает экспортеру закре­питься на рынке данной страны. Достигает 10-15% от первоначальной цены. Практикуется в условиях рынка монопольной конкуренции;
3. ***скидка «сконто»,*** в случае осуществления импорте­ром предоплаты, полной или частичной, за поставляемый товар. Как правило, такая скидка предоставляется и в слу­чае прямого банковского перевода денег при оформлении товарных накладных;
4. ***скидка традиционному партнеру*** (или бонусная), как правило, предоставляется импортеру, длительное вре­мя работающему на рынке с одним и тем же экспортером. В данном случае экспортер уверен в **своем** партнере покупателе с точки зрения правильного и своевременного выполнения контрактных обязательств; скидка предостав­ляется, как правило, на годовой объем продаж товара. Ха­рактерна, в первую очередь, для рынка совершенной конкуренции;
5. ***скидки за покупку внесезонного товара,*** как пра­вило, предоставляется на рынках сельхозпродукции, одеж­ды, обуви и др.
6. ***дилерская скидка,*** предоставляется оптовым и роз­ничным торговцам, агентам и посредникам. Эта скидка должна покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенный размер прибыли.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого кон­кретного случая. Как правило, размеры скидок варьируются между 2 и 10% от первоначально предлагаемой цены. Безус­ловно, достигаются и более существенные скидки.

## *4. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЭД*

В период существования в СССР, в России централизован­ной плановой экономики проблемы ценообразования на миро­вом рынке сравнительно мало интересовали конкретного производителя. Все операции - торговые и платежные - произ­водились специализированными учреждениями внешнеторго­выми объединениями и Внешторгбанком. Сразу после появления соответствующих законодательных актов о выходе предприятий самостоятельно на международный рынок появи­лось большое число новых субъектов рынка, как мощных круп­ных поставщиков, например, Магнитка или Газпром и его структуры, так и маломощных, но многочисленных «челноков».

Приблизительно до 1992-93 гг. внутренние цены на произ­водимую в России продукцию были ниже мировых в расчетах на конвертируемую валюту. Кроме того, другие составляющие цены товара, как-то: транспортные расходы, портовые услуги, расходы на энергозатраты и некоторые другие, - в общей струк­туре цены не занимали значительную долю, о чем было хорошо известно зарубежным покупателям. А вкупе с отсутствием в тот период квалифицированного персонала для внешнеторговой деятельности приводило к выбросу товара на мировой ры­нок по ценам, гораздо ниже мировых. В этой связи не случайно против России только ЕС открыл 15 антидемпинговых проце­дур расследований, ввел ограничительные квоты на поставку в эти страны на большое количество товарных позиций.

В настоящее время в России внутренние цены на многие экспортируемые товары (нефть, зерно и др.) выше мировых. Причин для этого много. Кризис в российской экономике при­вел к падению объемов производства, что незамедлительно ска­залось на себестоимости продукции. Ежегодное сокращение инвестиций обусловило обветшание производственных фондов, отсутствию новых технологий. Большое и, вероятно, негативное влияние оказывает наличие в России нескольких крупнейших монополистов, в руках которых сосредоточены практически все рычаги по установлению цен и тарифов на услуги, и от которых в условиях нашей страны зависят все. Речь идет о РАО «Газп­ром», РАО «ЕЭС», о транспортниках (не случайно, именно транс­портные тарифы выросли беспрецедентно).

В настоящее время крупные фирмы и предприятия Рос­сии, экспортирующие и импортирующие продукцию, как пра­вило, имеют в своем составе специализированные компании, работающие преимущественно в сфере внешней торговли. Хотя их немного, но они достаточно четко отслеживают ситуацию на товарных и финансовых рынках, не допускают грубых ошибок. Ими четко избраны рынки и каналы, по которым они работают, заведена своя клиентура, и попасть в число поставщиков или покупателей, например, «Норильского никеля», в условиях мощ­ной конкуренции новичкам практически невозможно. Здесь явная тенденция к монополизации.

Что касается системы ценообразования, то российские ком­пании придерживаются общепринятых правил игры, присущих современному мировому рынку. Однако следует отметить одну очень существенную деталь. Сегодня, если подходить к вопро­су с чисто экономической точки зрения, многим российским компаниям экспорт не выгоден, что в свою очередь, ограничи­вает импорт. Цены внутреннего рынка гораздо выше мировых по многим товарным позициям. Отсутствие же на российс­ком рынке финансовых средств приводит к неплатежам или к примитивным бартерным сделкам или к появлению различных финансовых суррогатов в виде векселей, либо других «ценных» бумаг. Предприятие, не получая за уже поставлен­ную продукцию деньги от покупателя, вынуждено искать поку­пателя на внешнем рынке. Отрицательная разница в ценах затем «перебрасывается» на внутреннюю цену товара, который еще более дорожает, хотя само предприятие после экспортной сделки имеет денежные поступления на свой банковский счет.

Отдельным важным практическим вопросом в области внутреннего ценообразования, связанным с ВЭД, является фор­мирование цен на импортируемые товары и услуги. Здесь на смену «изобретениям» советских времен, жестко привязывав­шим цены на импорт к ценам соответствующей отечествен­ной продукции, что нередко порождало всякие несуразицы, теперь внедряется международный опыт, оправданная миро­вая практика. Это тем более важно, что, как отмечалось выше, значение импорта для экономики России в настоящее время исключительно, в том числе и для рядового потребителя. С учетом мирового опыта и международных рекомендаций внут­ренние цены на импортные товары определяются исходя из их таможенной стоимости, т.е. совокупности валютных затрат на импорт на момент пересечения таможенной границы, фиксиру­емых в декларации таможенной стоимости ввозимого товара, или рассчитываемых определенными способами, предусмотрен­ными в разделе IV Закона Российской Федерации «О таможен­ном тарифе». Он предписывает последовательное применение шести следующих методов, если предшествующий невозможен:

1. по цене сделки с ввозимыми товарами;
2. по цене сделки с идентичными товарами;
3. по цене сделки с однородными товарами;
4. вычитание стоимости;
5. сложение стоимости и, наконец, резервный. Эта вели­чина пересчитывается в рубли по валютному курсу и пос­ле добавления налогов (НДС, акцизов, сборов, расходов по перевозке, хранению т.д.) и с учетом прибыли формируют внутреннюю цену.

В России принимаются меры по рационализации импорт­ного тарифа. Основные его положения сводятся к устранению ставок выше 30%**.** На сегодняшний день средний уровень ста­вок составляет 14% , а средний уровень на подавляющее боль­шинство товаров находится в пределах от 5 до 30%. Сейчас импортный тариф России в среднем почти в три раза выше, чем в промышленно развитых странах-членах ГАТТ/ВТО, но по многим позициям он ниже. В целом же протекционизм, особенно в области тарифов, его искусственное поддержание ведет к развитию монополизма, снижению эффективности про­изводства и завышению потребительских цен.

Безусловно, с восстановлением потенциала российской промышленности, с укреплением финансового рынка, рынка услуг и капиталов, с ростом управляемости и контроля за про­исходящими в экономике процессами ценообразование будет более предсказуемым и будет отвечать общей экономической логике.

**5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ПОНЯТИЕ ВАЛЮТЫ**

Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валют­ные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений. В подавляющем большинстве слу­чаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельно­сти и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным еди­ницам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ стра­ны, в которой они имеют хождение, они остаются национальны­ми денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то при­обретают новое качество - становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина «валюта», которым обозначаются:

1. денежные единицы данной страны;
2. денежные знаки иностранных государств;
3. международные счетные валютные единицы (европейская валютная единица ЭКЮ).

Для российского гражданина понятие «валюта» психоло­гически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими, как американский доллар, немецкая марка, японская иена и др. Между тем, для жителей других государств рубль также является иностранной валютой.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде все­го развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международ­ным движением капитала, они обладают относительной само­стоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым.

В значительной степени это является результатом даль­нейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубле­ния интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в на­циональном воспроизводственном процессе, огромного увели­чения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

***Валютный курс.*** Национальные денежные единицы при­равниваются друг к другу в определенных пропорциях. Соот­ношение между двумя валютами, своеобразная «цена» одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, которое устанавливается в законодательном порядке или скла­дывается на рынке под влиянием спроса и предложения, на­зывается валютным курсом.

Курс национальной валюты может выражаться в денеж­ной единице другой страны, том или ином наборе валют («ва­лютной корзине») или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воз­действие многочисленных факторов. Общей его основой явля­ется покупательная способность валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвести­ции. Однако его конкретная величина зависит также от темпа инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса. Большое влияние на валютный курс ока­зывает деятельность валютных спекулянтов и валютные ин­тервенции (вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке). В отдельные моменты резко возрастает зна­чение такого фактора, как степень доверия к национальной и иностранной валюте. Весьма сильное воздействие нередко ока­зывают ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. В условиях переходной экономики России для формирования валютного курса имеет значение и неодина­ковая вовлеченность различных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютный курс. Номинальный курс - это определенная конкретная «цена» наци­ональной валюты при обмене на иностранную, и наоборот. Пуб­ликуемые ежедневно в печати курсы валют являются, если не оговорено особо, номинальными. Так, 6 января 1998 г. официаль­ный (номинальный) курс российского рубля по отношению к доллару составил 5 руб.. 97 коп. за 1 доллар. Реальный валют­ный курс рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен в двух странах. Можно также рассчи­тать реальный валютный курс на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного госу­дарства. В этом случае реальный валютный курс будет в извес­тной мере показателем конкурентоспособности национальных товаров по отношению к импортным.

Валютный курс оказывает большое воздействие на между­народные экономические отношения. Во-первых, он позволяет производителям данной страны сравнивать издержки произ­водства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он яв­ляется одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать фи­нансовые результаты экономической деятельности. Во-вторых, уровень валютного курса непосредственно влияет на экономи­ческое положение страны, что проявляется, в частности, в со­стоянии ее платежного баланса. В-третьих, валютный курс влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

В неразвитой форме обмен одной национальной денежной единицы на денежную единицу другой страны существовал несколько столетий в виде меняльного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках. В конце XX столетия объем ежедневной торговли валю­той превысил 1,2 трлн. долларов. Разумеется, столь большой объем не может быть объяснен только потребностями между­народной торговли и движения инвестиций. Большое значе­ние имеет валютная спекуляция, то есть желание заработать прибыль на правильно угаданном будущем движении валют­ного курса. Прибыль или убытки могут составлять сотни мил­лионов долларов.

**Валютная система.** Формирование устойчивых отно­шений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-пер­вых, она является объективной реальностью, которая возника­ет с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и зак­репляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о созда­нии валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таким образом, валютную систему можно определить как совокупность экономических отношений, связанных с функци­онированием валюты, и формих организации,

Валютная система как национальная, так и мировая состо­ит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе таковой служит национальная, в мировой - резервные валюты, выпол­няющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные едини­цы. Весьма важна для характеристики системы степень кон­вертируемости валюты, то есть степень свободы ее обмена на иностранную. С этой точки зрения различаются свободно кон­вертируемые (свободно используемые валюты), частично кон­вертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономичес­кие, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В насто­ящее время лишь валюты ведущих промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия уже достигла конвертируемости рубля по текущим операциям, хотя сохраняются некоторые ограничения. Полная же конвертируемость рубля возможна лишь при глубокой структурной пере­стройке экономики страны. Национальная валюта обменивается на иностранную ва­люту другой страны иностранную по паритету - определенному соотношению, устанавливаемому в законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен режим ва­лютного курса. Существуют два полярных режима: фиксиро­ванный (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и свободно плавающий (складывающийся под влия­нием спроса и предложения), а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элемен­ты, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходи­мым элементом являются регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие пла­тежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчетов. Наконец, одним из элементов валютной системы являют­ся органы регулирования, контроля и управления, роль кото­рых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

**6. ЭВОЛЮЦМЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ**

Первой сложившейся мировой валютной системой была Парижская (с 1867г. до начала 20-х гг. XX в.). Характерными признаками этой системы были принятие золотого (золото-монетного) стандарта и режим свободно-плавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. Золотой стандарт пред­ставляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каж­дая национальная валюта имела золотое содержание, в соответ­ствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX - начале XX века, кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в целом ряде стран, привели к кру­шению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена Генуэзская валютная система, которая базировалась на золото-девизном стандарте (в допол­нение к золоту использовались девизы - иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих ва­лютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (напр., США, Великобритании, Франции) использовал­ся также золотослитковый стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в пер­вой половине 30-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золо­то - девизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился факти­чески только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых эко­номических сил претерпело коренные изменения. США пре­вратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Гер­мании и Японии была разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказа­лась под сильным влиянием США и в меньшей степени -Великобритании. В основу новой валютной системы, юриди­чески оформленной решениями международной конференции в г. Бреттонвудсе (США) в1944г. и поэтому получившей назва­ние Бреттонвудской валютной системы, легли следующие прин­ципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золото - девизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных фор­мах (были сохранены золотые паритеты, сохранилась связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую ва­люту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резер­вной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долла­ровый стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото. Важной особенностью Бреттонвудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли от­клоняться от установленных пределов лишь в узких пределах.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредит­ные организации - Международный валютный фонд и Между­народный банк реконструкции и развития, призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении се­рьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности на­циональной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятыхими обязательств.

Бреттонвудская валютная система отразила усиление эко­номических позиций США в послевоенном мире и действова­ла более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис Бреттон­вудской системы стал вполне очевидным. Целый ряд экономи­стов и политических деятелей стали высказывать предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительств в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпадала бы нужда в поддержании ста­бильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асиммет­рию системы:

1) фактически только США определяли мировое предло­жение денег;

2) в отличие от других стран, которые могли девальвиро­вать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности. Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при воз­никновении ряда диспропорций, в частности они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции . Хотя эти взгля­ды не являлись общепринятыми, тем не менее практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и круше­нию Бреттонвудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Брет­тонвудской системы Ямайской. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валют­ной системы.

Вместо золото - девизного стандарта был введен стандарт СДР (специальных прав заимствования), созданных еще в кон­це 60-х годов и представляющих собой международные акти­вы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СДР определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (39), японская иена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СДР юридически завершился процесс демонетизации золота, то есть утратыим денежных функций. Были отменены золотые пари­теты. Страны-члены МВФ получили право выбора любого ре­жима валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС является ЭКЮ, условная стоимость которой определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран Европейского Со­юза. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС - «ЕВРО». Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основой является рубль, который после обо­собления, а фактически, отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям, од­нако сохраняется ряд валютных ограничений.

**7.1 МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ.**

Национальная валюта обменивается на иностранную преж­де всего для осуществления платежей за границу при возник­новении обязательств перед иностранными юридическими и частными лицами. С другой стороны, основным каналом по­ступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы. Денежные требования и обязательства в валюте возника­ют на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на тер­ритории разных стран. Международные расчеты представля­ют собой организацию и регулирование платежей по выше указанным денежным требованиям и обязательствам. Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей на основе выработанных международным сообществом и приня­тых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осу­ществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственно­го регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются без­наличным путем через банки путем установления корреспон­дентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии сче­тов («ностро» - счетов данного банка в других банках и «лоро» - счетов других банков в данном банке), в которых оговарива­ются порядок расчетов, величина комиссионного вознагражде­ния, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств. Банки могут осуществлять международные расчеты и че­рез свои заграничные филиалы и отделения .

В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иност­ранной валюты применяются различные формы международ­ных расчетов.

**17.1 ФОРМЫ МЕЖДУНА­РОДНЫХ РАСЧЕТОВ.**

Мировая практи­ка выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин «Формы международ­ных расчетов» является общепринятым, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что термин «формы международных расчетов» объединяет оба выше­указанных понятия.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккре­дитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное, электронное, платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ (БИК) - междуна­родное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обыча­ев. Так, расчеты с использованием документарных аккредити­вов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933г.) и периоди­чески пересматриваются (в настоящее время действует редак­ция 1993г.) Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разрабо­таны Международной торговой палатой в 1936г.; в настоящее время действуют в редакции 1978г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае при­соединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов. Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпа­дают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсро­чить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, по­литическая ситуация и т.п. Помимо этого важное значение имеет вид товара - объекта сделки, а также уровень спроса и предло­жения на товар - объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то нали­чие или отсутствие кредитных соглашений (как на межгосу­дарственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов. Достижение компромисса не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие - импортеру. Самой надежной формой оплаты с точки зрения экспортера является авансовый платеж, а наименее надежной - расчет по открыто­му счету.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

 ***7.2 ИНКАССОВАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ.***

Суть инкассовой опера­ции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экс­портера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Полу­чаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

а) только финансовых документов (простое, или чистое ин­кассо);

б) финансовых документов, сопровождаемых коммерчес­кими документами, или только коммерческих документов (до­кументарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от пе­ревозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк. которому он поручает осуществ­лять инкассирование (банк-ремитент). Банк ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране им­портера (инкассирующий банк). Последний, проверив докумен­ты, представляетих импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

а) против платежа;

б) против акцепта; и реже;

в) без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения. Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

***Схема 1. Расчеты в форме инкассо***

1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, че­рез которые будут производиться расчеты).

2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.

3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.

4. Подготовка экспортером комплекта документов (транс­портных и др., а также при необходимости и финансовых) и представлениеих при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).

5. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением бан­ку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.

6. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для про­верки с целью получения платежа или акцепта тратт (перевод­ных векселей) непосредственно или через другой банк (называемый в этом случае представляющим банком.

7. Получение инкассирующим банком платежа от пла­тельщика и выдача ему документов.

8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-реми­тенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответству­ющих инструкциях).

9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Инкассовая операция оказывается в целом более выгод­ной импортеру, поскольку платеж осуществляется против до­кументов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску платить за еще не отгружен­ный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не га­рантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки проис­ходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым, экспортер фактически предоставляет кредит поку­пателю. Кроме того, поскольку пробег документов через банки может длиться от нескольких недель до месяца, а в ряде случа­ев и дольше, существует риск введения валютных ограниче­ний (это относится прежде всего к странам, которые еще не объявили о своем присоединении к Статье VIII Устава МВФ об отмене валютных ограничений по текущим операциям).

***7. 3 АККРЕДИТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ****.* Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. Аккре­дитив представляет собой поручение банка (или иного кредит­ного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица - экспортера (бенефициара), при условии выполненииим определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) докумен­тов. Аккредитивная форма расчетов состоит из следующих основных моментов. Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккреди­тивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива пред­ставляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производитих оплату. После перевода денег в ави­зующий банк, банк-эмитент выдает документы импортеру. Ави­зующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккреди­тиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизующий банк) после оплаты представ­ленных экспортером документов требует возмещения произ­веденного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккре­дитива можно представить следующей схемой:

##### Схема 2. Аккредитивная форма расчетов

1. Заключение контракта, в котором указывается, что сто­роны будут использовать аккредитивную форму расчетов.

2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.

3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.

1. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара, который (банк) из­вещает (авизует) последнего об открытии аккредитива.
2. Проверка авизующим банком подлинности аккредити­ва и передача его бенефициару.

6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгруз­каим товара в установленные сроки.

7. Получение бенефициаром транспортных (и других требу­ющихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.

8. Представление бенефициаром полученных от перевоз­чика документов в свой банк.

9. Проверка банком экспортера полученных от бенефици­ара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, ак­цепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или негоциации (покупки).

10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случаев выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.

11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.

12. Зачисление авизующим банком выручки на счет бене­фициара.

13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме бан­ки взимают более высокий комиссионный сбор, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

***7.4 РАСЧЕТЫ, В ФОРМЕ АВАНСА.*** Наиболее выгодны экспорте­ру расчеты в форме аванса (то есть оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать до 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограни­чены), или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использо­вании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описани­ем отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не посту­пает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализа­ции отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимуществен­но между фирмами, имеющими прочные связи.

***7.5 РАСЧЕТЫ ПО ОТКРЫТОМУ СЧЕТУ.*** При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодичес­кие платежи экспортеру после получения товаров. После за­вершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твер­дых гарантий получения оплаты за отгруженные товары. К тому же ему приходится в ряде случае прибегать к банковс­кому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще при­меняются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

***7.6 ДРУГИЕ ФОРМЫ РАСЧЕТОВ.*** Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество Всемирная межбанковская фи­нансовая телекоммуникационная сеть, созданное в Брюсселе в 1973г.; Россия (СССР) является членом с 1989г), а также теле­графные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период. Применяемые в международных расчетах переводные век­селя (тратты) представляют собой безусловный приказ трас­санта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (то есть тратты, имею­щие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (то есть путем продажи их бан­ку или специализированному учреждению (институту) до истечения срока, которые взимают за это определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвен­цией 1930г.

Расчеты с использованием чеков базируются на Чековой конвенции 1931г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чеко­дателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующие риски (например, потери чека при пересылке) снижают эффек­тивность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются кредитные карточки - именные денежные доку­менты, дающие их владельцам возможность приобретать това­ры и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В пос­леднее время наметилась тенденция к возрастанию роли кре­дитных карточек в России.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей эко­номики, постепенно формирует национальную валютную систе­му с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организа­ции. Становление национальной валютной системы идет быст­рыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

**8. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК**

Международный обмен товаров, услуг и капиталов вовлекает в свою орбиту валютный рынок. Импортеры обменивают нацио­нальную валюту на валюту той страны, где они покупают товары и услуги. Экспортеры, в свою очередь, получив экспортную вы­ручку в иностранной валюте, продают ее в обмен на национальную валюту. Инвесторы, вкладывая капитал в экономику той или иной страны, испытывают потребность в ее валюте.

Изучение валютного рынка основывается на теории рыночно­го спроса и предложения. Однако применительно к валютному рынку теория спроса и предложения используется с существен­ными изменениями, поскольку валюта является особым товаром. На международной арене она принимает те же формы, что и де­нежные единицы внутри страны.

Валютный рынок подчиняется законам конкуренции. Поведе­ние его участников определяется желанием максимизировать свои прибыли, играя на разнице валютных курсов. Величина этих при­былей зависит от сочетания широкого круга политических и эко­номических рисков. При определенных условиях поведение участ­ников валютного рынка приводит к значительным колебаниям валютного курса и к дестабилизации валютного рынка. Нестабиль­ность на валютном рынке может повлечь за собой социальные издержки и серьезные экономические проблемы.

В подобной ситуации задачей официальных органов, ответствен­ных за проведение валютной политики, является приведение в равновесие валютного рынка и создание необходимых условий для его стабильного функционирования.

**8.1 ПОНЯТИЕ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Валютный рынок — это особый рынок, на котором осуще­ствляются валютные сделки, то есть обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному ва­лютному курсу.

Номинальный валютный (обменный) курс — это относитель­ная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда используется термин «валютный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе.

Установление курса национальной денежной единицы в инос­транной валюте в данный момент называется валютной котиров­кой. Курс национальной денежной единицы может определяться как в форме прямой котировки, когда за единицу принимается иностранная валюта (например, 20 российских рублей за доллар США), так и в форме обратной котировки, когда за единицу при­нимается национальная денежная единица (обратная котировка применяется в основном в Великобритании и по ряду валют в США). Использование обратной котировки позволяет сравнивать курс национальной валюты с иностранными валютами на любом валютном рынке.

Когда цена единицы иностранной валюты в национальных де­нежных единицах растет, говорят об обесценении (удешевлении) национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иност­ранной валюты в национальных денежных единицах падает, гово­рят об удорожании национальной валюты. Подавляющая часть денежных .активов, продаваемых на валют­ных рынках, имеет вид депозита до востребования в крупнейших банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Лишь незначи­тельная часть рынка приходится на обмен наличных денег. Имен­но на межбанковском валютном рынке осуществляются основ­ные котировки валютных курсов.

Национальные валютные рынки, обслуживающие движение денежных потоков внутри страны, интегрированы в мировой ва­лютный рынок, на котором осуществляются валютные операции и расчеты, связанные с международным движением товаров, ус­луг и капиталов. Мировой валютный рынок, функционирующий круглосуточно с понедельника до пятницы, связывает воедино национальные валютные рынки с помощью современных средств коммуникации, таких как телефон, телеграф, телекс, компью­терные сети.

**8.2 УЧАСТНИКИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Участниками валютного рынка выступают Центральные и ком­мерческие банки, валютные биржи, брокерские агентства, меж­дународные корпорации.

Основные участники валютного рынка — это коммерческие банки, которые не только диверсифицируют свои портфели за счет иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспор­теров и импортеров. Валютные сделки по экспорту и импорту то­варов и услуг каждой страны составляют основу определения сто­имости национальной валюты.

К услугам банков и небанковских финансовых институтов об­ращаются и индивидуальные участники валютного рынка, напри­мер, туристы, путешествующие за пределы своей страны; лица, получающие денежные переводы от родственников, проживаю­щих за границей; частные инвесторы, вкладывающие капитал в иностранную экономику.

**8.3 ФУНКЦИИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Валютный рынок прежде всего обеспечивает Валютно-кредитное и расчетное обслуживание экспортно-импортных операций, а также валютные операции, связанные с инвестированием капи­тала за пределы национальной экономики. Кроме этого, валютный рынок предоставляет возможности хед­жирования, то есть страхования валютных рисков. При хеджиро­вании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негатив­ное воздействие на их капитал, стремятся избавиться от чистых обязательств в иностранной валюте, то есть достичь баланса меж­ду активами и пассивами в данной валюте.

Если, например, экспортер из Германии получает валютную выручку в размере 100 тыс. долларов США и хочет избавиться от неопределенности в оценке их будущей стоимости, он может не­медленно обменять полученные доллары на немецкие марки по текущему курсу и инвестировать их под процент в Германии, не­зависимо от срока, к которому потребуется данная сумма.

Наконец, валютный рынок позволяет осуществлять валютные спекуляции, то есть играть на будущей цене валюты. Поведение участников валютного рынка, желающих получить максимальный выигрыш от валютной сделки, зависит от разницы между про­центными ставками на национальном и зарубежном денежном рынке, а также от ожидаемых изменений валютного курса.

Так, если экспортер из Германии, получивший валютную вы­ручку в размере 100 тыс. долларов США, которые потребуются ему через шесть месяцев, не ожидает никаких изменений в уровне валютного курса, то он будет инвестировать полученную сумму в американский банк, если ставка процента в США выше, чем в Германии, и обменяет доллары на марки через шестимесячный срок. Если ставка процента окажется выше в Германии, то экс­портер немедленно обменяет полученную сумму на марки и ин­вестирует их в немецкие активы.

Если же предположить, что уровень процентных ставок в США и Германии одинаков (например, 4% на шестимесячный депо­зит), но ожидается обесценение немецкой марки с 1,5 марки за доллар до 1,6 марки за доллар, то экспортеру выгоднее положить деньги в американский банк и обменять их на марки через шесть месяцев, что позволит получить ему большую сумму — 166, 4 тыс. марок (1,6 х 1,04 х 100 тыс.) вместо 156 тыс. марок (1,5 х 1,04 х 100 тыс.) сегодня.

Таким образом, общее правило для спекулятивных операций в иностранной валюте состоит в том, что их прибыльность зависит от того, насколько валюта упадет в цене сверх разницы в процен­тных ставках по депозитам в национальной и иностранной валюте. Однако спекулятивные операции будут прибыльными лишь в том случае, если участникам рынка верно удастся спрогнозировать ожидаемые изменения валютного курса.

**8.4 ВИДЫ ВАЛЮТНЫХ РЫНКОВ**

Одним из самых больших валютных рынков выступает рынок слот, или рынок немедленной поставки валюты (в течение 2 ра­бочих дней).

Экономические агенты также могут воспользоваться услугами срочного (форвардного) валютного рынка. Если участнику валют­ного рынка потребуется купить иностранную валюту через опре­деленный период времени, он может заключить так называемый срочный контракт на покупку этой валюты. К срочным валютным контрактам относятся форвардные контракты, фьючерсные кон­тракты и валютные опционы. Как форвардный, так и фьючерсный контракт представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксиро­ванного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Оба контрак­та обязательны к исполнению. Различие между ними состоит в том, что форвардный контракт заключается вне биржи, а фью­черсный контракт приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил посредством откры­того предложения цены валюты голосом.

Валютный опцион — это контракт, который предоставляет право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени. По­купатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.

Срочный валютный курс слагается из курса слот на момент заключения сделки и премии или дисконта, то есть надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой. И наоборот, валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой про­центной ставкой. В международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на меж­банковском лондонском рынке, то есть ставка ЛИБОР. Разность между форвардным валютным курсом и курсом спот исчисляется по формуле:

*es x (lB - iA) x t 100 x 360*

где *е —* курс спот (количество национальной валюты на еди­ницу иностранной), *iA, iB —* процентные ставки по депозитам в иностранной и национальной валюте, /— срок форварда (в днях).

Срочный валютный рынок позволяет как страховать валютные риски, так и спекулировать валютой.

**9. МОДЕЛИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

**9.1 СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВАЛЮТЫ**

Курс той или иной валюты определяется взаимодействием спроса и предложения на валютном рынке. В начале, несколько упростив наш анализ, мы оставим в стороне международное кредитование и заимствование и будем основываться на пред­посылке о том, что иностранная валюта используется только в сделках по импорту или экспорту товаров и услуг, а также пред­полагать, что по завершению всех экспортно-импортных опе­раций резиденты хотят иметь на руках свою собственную ва­люту.

Исходя из этого следует, что импорт создает спрос на иност­ранную валюту и одновременно предложение национальной ва­люты. Экспорт создает предложение иностранной валюты в дан­ной стране и одновременно спрос на ее валюту за рубежом. Таким образом, экспорт позволяет стране «зарабатывать» иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.

Опишем рынок иностранной валюты с помощью графика в координатах валютного курса (вертикальная ось) и количества иностранной валюты (горизонтальная ось).

Предположим, что на рынок иностранной валюты выхо­дят немецкие импортеры и экспортеры, ведущие торговлю с США. Кривая спроса на доллары *(ММ)* имеет отрицательный наклон: чем выше курс доллара, (соответственно ниже курс марки), то есть чем больше марок стоит один доллар, тем меньше спрос на доллары со стороны импортеров, посколь­ку американские товары становятся дороже для немцев. Ком­пьютер в 1 тыс. долл. обойдется немцу в 2 тыс. марок при курсе 2 марки за доллар (1000 х 2) и только 1,5 тыс. марок при курсе 1,5 марки за доллар (1000 х 1,5). Кривая предложения долларов *(ЕЕ)* имеет положительный наклон: чем выше курс доллара (соответственно ниже курс мар­ки), тем больше спрос на немецкие товары, так как они стано­вятся дешевле для иностранцев. При курсе 1,5 марки за доллар машина ценой 30 тыс. марок будет стоить американцу 20 тыс. долл., а при курсе 2 марки за доллар 15 тыс. долл. Следует заметить, что кривые *ММ и ЕЕ строятся* для заданных уровней цен и постоян­ных объемах совокупного спроса в обеих странах.

Существуют две полярно противоположные системы валютных курсов — система свободно плавающих, или гибких валютных курсов, и система фиксированных валютных курсов.

При системе свободно плавающих валютных курсов Централь­ный банк не вмешивается в деятельность валютного рынка и рав­новесный валютный курс устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения. Равновесный валютный курс может изменяться под действием ряда факторов. Так, рост спроса со стороны внешнего мира на товары данной страны приведет к росту спроса на валюту этой страны и соответственно к увеличению предложения иностран­ной валюты при данном уровне валютного курса (кривая *ЕЕ в* этом случае сместится вправо). В результате валюта данной страны подорожает.

Переключение потребления с отечественных на импортные товары, напротив, будет сопровождаться ростом спроса на инос­транную валюту при данном уровне валютного курса (кривая *ММ* в этом случае сместится вправо), что приведет к обесценению национальной валюты

***10. МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ* ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ *И БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЭО***

Международные валютно-финансовые и банковские орга­низации занимают важное место в системе международных экономических отношений.

Во-первых, их деятельность позволяет внести регулирую­щее начало и определенную стабильность в противоречивую целостность всемирного хозяйства, обеспечивая в целом беспе­ребойное функционирование валютно-финансовой сферы. Не­обходимость этого объясняется прежде всего как значительно возросшими масштабами взаимных связей государств, так и их изменившимся характером.

Во-вторых, они призваны служить форумом для налажи­вания сотрудничества между странами и государствами. С ос­лаблением идеологического противостояния эта задача становится все более актуальной.

В-третьих, возрастает значение международных валютно-финансовых организаций в сфере изучения, анализа и обобще­ния информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам всемирного хозяйства.

В зависимости от целей и степени универсальности меж­дународные валютно-финансовые институты подразделяются на организации, имеющие мировое значение, региональные, а также организации, деятельность которых охватывает какую-либо конкретную сферу всемирного хозяйства.

К организациям первого типа относятся, например. Меж­дународный валютный фонд и группа Всемирного банка. Универсальность МВФ по сравнению с другими организа­циями определяется тем, что он сочетает регулирующие, кон­сультативные и финансовые функции . Регулирующая функция МВФ состоит в том, что он осуще­ствляет надзор за политикой стран-членов на предмет ее соот­ветствия обязательствам, которые принимает на себя страна, вступая в Фонд.

В соответствии с Уставом в центре внимания МВФ нахо­дятся вопросы наблюдения за политикой стран-членов в отно­шении валютных курсов. С углублением тенденций к становлению глобальной экономики указанная роль возросла. Это связано также и с тем, что после вступления в МВФ быв­ших социалистических стран эта организация стала подлинно всемирной. Контроль за политикой стран-членов осуществляется в рамках регулярных , как правило, ежегодных, двусторонних консультаций персонала МВФ с официальными представите­лями государств-членов. На этих встречах обсуждению подле­жат вопросы экономической политики, в том числе фискальной, валютной и кредитно-денежной, а также рассматривается со­стояние платежного баланса, внешнего долга страны. Можно отметить определенное ужесточение контроля МВФ за мировой валютной системой. В конце 1992 г . вошла в силу третья поправка к Статьям соглашения (Уставу МВФ), кото­рая дает Исполнительному совету Фонда право приостанавли­вать право голоса и некоторые связанные с этим права стран-членов МВФ, систематически не выполняющих тех или иных обязательств перед Фондом. Впервые это право было ис­пользовано МВФ в отношении Судана: с 9 августа 1993 г. право голоса этой страны в Фонде и связанные с этим права были приостановлены. Через год, 2 июня 1994г. подобная процедура была применена в отношении Заира.

Представители Фонда отмечают, что усиление контроля вызвано глубокими изменениями в мировой экономике, в час­тности вследствие превращения ее в глобальную. Валютно-финансовый кризис, поразивший Мексику в конце 1994г., и осознание того, что масштабы, быстрота и воздействие финансо­вых кризисов в открытой мировой экономике претерпели фун­даментальную модификацию, явились стимулом для принятия фондом мер по усилению надзора .

Усиление надзора осуществляется по трем направлени­ям. Во-первых, разрабатывается стандарт представления стра­нами-членами статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно сообщаться в МВФ. Во-вторых, фонд намеревается сделать надзор постоянным. В дополнение к ежегодным будут проводиться и другие консультации. Бо­лее часто вопросы развития экономики в отдельных странах будут обсуждаться на заседании Совета управляющих. В-тре­тьих, главной задачей консультаций и обсуждений должны стать политика государств-членов в отношении валютных курсов; состояние баланса движения капитала, а также повышение вни­мания к странам, чей экономический потенциал таков, что его воздействие ощущается за их пределами. МВФ будет усили­вать региональный надзор там, где экономическая политика формируется на наднациональном уровне.

Использование страной ресурсов МВФ возможно лишь на определенных, весьма жестких условиях. Во-первых, страна должна обратиться в Фонд с вескими доказательствами потреб­ности в его ресурсах для финансирования дефицита платежно­го баланса. Во-вторых, МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за помощью, сможет выполнить свои обязатель­ства по погашению задолженности перед Фондом.

МВФ выдвигает условия, выполнение которых призвано гарантировать, что:

а) проводимая членом Фонда политика в приемлемые сро­ки приведет к достижению устойчивого платежного баланса и стабильного экономического роста страны;

б) по мере необходимости предпринимаются шаги по струк­турной перестройке;

в) в решении структурных проблем и оздоровлении пла­тежного баланса финансирование и стабилизационные меры дополняют друг друга.

В последнее десятилетие существенно изменились место и роль в мировой экономике группы Всемирного банка. После вступления в члены банка государств Восточной Европы он стал уделять больше внимания государствам этого региона.

В 1996 финансовом году (закончился 30 июня 1996г.) сум­марные ресурсы, выделенные Всемирным банком развиваю­щимся странам, составили 21,4 млрд. долл. Хотя сама по себе эта сумма весьма внушительна, однако в 1995г. только капита­лы, вложенные в развивающиеся страны частным сектором, составили 170 млрд. долл.

Возрастающая конкуренция со стороны частного сектора и других региональных банков развития привела к заметному осложнению условий деятельности МБРР и его филиалов в развивающихся странах. Всемирный банк также сталкивает­ся с дополнительными проблемами в связи с ужесточением политики США, которые сокращают объем ресурсов, выделяе­мых Международной ассоциации развития. После отказа Кон­гресса США предоставить администрации Клинтона средства для погашения американских задолженностей MAP Всемир­ный банк принял решение увеличить ресурсы, выделяемые им MAP из прибыли банка, до 600 млн. долл.

Деятельность группы Всемирного банка, прежде всего МБРР, в последние годы получала неоднозначную оценку. Хотя отмечается, что МБРР накопил значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах (а именно они стали объектом внимания банка в 60-х годах), тем не менее, в адрес банка сделан целый ряд критических замечаний. Указы­вается на то, что некоторые программы были недостаточно хо­рошо подготовлены, а потому не принесли желаемых результатов. Сторонники экологических движений критикуют банк за то, что некоторые проекты, в частности, плотины, соору­женные при поддержке МБРР, наносят ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах недовольны нарас­тающими бюрократическими тенденциями в деятельности этой организации, высказывается мнение, что Всемирный банк дол­жен активизировать свои усилия, с тем чтобы в развивающихся странах осуществлялись более глубокие реформы управления экономикой и качественного улучшения банковской и судебной систем; что банк должен уделять большее внимание созданию там благоприятного инвестиционного климата. Необходимо ис­кать новые способы привлечения частных капиталовложений. С приходом в 1995 г. на пост главы банка Дж.Вулфенсона связаны надежды на реформирование структуры банка и при­дание нового импульса его деятельности, в том числе коорди­нации усилий всех организаций, входящих в группу банка (МБРР, MAP, МФК и МИГА).

В целом развал Бреттонвудской валютной системы, состав­ной частью которой являлись МВФ и МБРР, привел к необхо­димости пересмотра роли и места этих организаций. Целесообразность сохранения указанных финансовых инсти­тутов и в новых условиях разделяется большинством полити­ческих деятелей и экономистов. Можно ожидать, что в ближайшие годы обе эти организации, и прежде всего МВФ, продолжат линию на более глубокие преобразования своей де­ятельности с учетом новой мировой экономической среды, сло­жившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве на рубеже 80-90-х годов.

**10.1 ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ И КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В последние годы заметными стали усилия региональных банков развития, которые стали оказывать более серьезную конкуренцию группе Всемирного банка.

Азиатский банк развития предоставляет примерно одну треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для банка являются отрасли инфраструктуры. Африканский банк развития выделяет ресурсы на цели развития ресурсы афри­канским странам, оказываяим также содействие в виде экс­пертных услуг и обучения кадров. Оба банка управляют фондами развития - соответственно - Азиатским и Африканским со льготным режимом кредитования.

Межамериканский банк развития направляет инвестиции в энергетику, сельское хозяйство и рыболовство. Для этого бан­ка характерна высокая концентрация в предоставлении кре­дитов (больше всего ресурсов к началу 90-годов было предоставлено трем странам - Аргентине, Бразилии и Мекси­ке, которые являются более развитыми по сравнению с други­ми латиноамериканскими странами. Начавший свою деятельность с апреля 1991 г. Европейс­кий банк реконструкции и развития смог преодолеть трудности становления и стать крупным инвестором в странах Восточ­ной Европы. К середине 1995г. он предоставил государствам региона кредитов на сумму более 4,5 млрд. ЭКЮ. Доля банка в прямых капиталовложениях достигла почти 15%. Примерно 70% инвестиций предназначены для частного сектора. ЕБРР предоставляет ресурсы на более выгодных условиях по срав­нению с обычными частными банками. Поскольку ЕБРР не имеет права выдавать кредиты, превышающие 35% объема, необходимого для осуществления проекта капитала, то он ши­роко использует синдицированные кредиты.

Опыт деятельности ЕБРР используется при создании дру­гих подобных банков развития, в частности в Средиземноморс­ком бассейне. В ноябре 1995г. были подписаны Статьи соглашения о создании Ближневосточного банка развития, ко­торый, как ожидается, начнет операции в 1997г.

В октябре 1996г. 11 стран членов организации Черноморс­кого экономического сотрудничества, в которую входит и Рос­сия, договорились об учреждении Черноморского банка развития. Одним из первоочередных проектов станет создание в регионе сети волоконно-оптической связи, что значительно улучшит связь между причерноморскими государствами. Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, созданные в рамках Европейского экономического сообщества (ныне Европейского союза).

Подготовкой перехода к этапу создания экономического и валютного союза занимается Европейский валютный институт (ЕВИ, местоположение Франкфурт-на-Майне), на который воз­ложена задача проработки правил и процедур, принятие кото­рых потребуется в связи с ожидаемым введением единой валюты. В компетенции ЕВИ также контроль за эмиссией бан­кнот в ЭКЮ.

Европейский инвестиционный банк предоставляет долго­срочные кредиты и гарантии компаниям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования пре­имущественно инфраструктурных объектов в менее развитых регионах Европейского экономического сообщества (Европейс­кого союза). Деятельность этого банка, первоначально охватывающая только участников ЕЭС, в последующем распространилась и на другие европейские государства, а также развивающиеся, в час­тности, на страны, подписавшие Ломейские конвенции.

В рамках Европейского союза созданы и действуют также фонды развития и структурные фонды. Европейский фонд раз­вития (с 1958г.) предоставляет в основном субсидии и льгот­ные долгосрочные кредиты под низкие проценты развивающимся странам, ассоциированным с ЕС. Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства был учрежден в 1962г. в целях улучшения условий для развития сельского хозяйства в странах ЕЭС. Программы, осуществляе­мые фондом, направлены на модернизацию сельского хозяй­ства. Из этого фонда фермерам выплачиваются различные компенсации и субсидии, в частности экспортные. С 1975г. осуществляется деятельность Европейского фонда ре­гионального развития, созданного для кредитования программ, целью которых является постепенное уменьшение региональ­ных диспропорций. С 1960г. приступил к операциям Европей­ский социальный фонд, образованный для улучшения возможностей занятости населения.

С 1 января 1989 г. вступили в силу реформы структурных фондов ЕС, проведенные в соответствии с Единым Европейс­ким актом (1987г.), которые предусматривают более четкие критерии отбора проектов и усиленное внимания к менее разви­тым регионам ЕЭС (ЕС).

При распределении ресурсов наблюдаются острые разно­гласия, вызываемые, в частности, стремлением каждой страны, имеющей отсталые регионы, получить больше ресурсов из струк­турных фондов. В 1994г. из бюджета ЕС Греции, Испании, Пор­тугалии и Ирландии были предоставлены ресурсы на сумму более 10 млрд. ЭКЮ. Эти противоречия могут обостриться в случае принятия в ЕС ряда восточно-европейских стран, а так­же Мальты и Кипра, изъявивших такое желание. Расширение ЕС привело бы к резкому росту числа регионов, имеющих пра­во на субсидии, поскольку, по существующим правилам, регио­ны с уровнем ВВП на одного жителя менее 75% среднего уровня ВВП на душу населения по ЕС в целом, вправе обращаться за такими субсидиями. По некоторым оценкам, большинству из стран, изъявивших желание вступить в ЕС, потребуется не менее 20 лет, чтобы достичь среднего уровня ВВП на душу населения в целом по ЕС. Международные валютно-финансовые и банковские орга­низации, являясь важной частью институциональной структу­ры мировой экономики, взаимодействуют с организациями, созданными в других ее сферах, в частности с Всемирной торго­вой организацией. Нарастание тенденций к глобализации, уг­лублению интеграционных тенденций в ряде регионов мира, большей либерализации торговых режимов, существенные из­менения в оценке места и роли иностранных инвестиций в экономике страны - все это создает объективную потребность дальнейшего совершенствования деятельности международных валютно-финансовых и банковских институтов. Однако осоз­нание этой потребности, само по себе являющееся противоре­чивым процессом, еще не означает, что усилия по реформированию будут бесконфликтными и быстрыми. Появ­ление в начале следующего века новых стран с мощным эко­номическим потенциалом (например, Китая, Бразилии и т.д.) приведет к изменению баланса сил и в международных валют­но-финансовых и банковских институтах.

**10.2 РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

До начала 90-х годов Россия не являлась членом Междуна­родного валютного фонда и Международного банка реконструк­ции и развития. Участие в этих организациях в принципе открывает более широкие возможности для получения ресурсов на цели реструктурирования экономики и развития, поскольку соглашения с МВФ являются положительным сигналом для других инвесторов. Достижение соглашений с МВФ также по­зволяет прийти к соглашениям о переоформлении российской внешней задолженности, большая часть которой представляет долги бывшего СССР, с Парижским и Лондонским клубами. Весьма важно и то, что, являясь членом международных валютно-финансовых и кредитных организаций, Россия приоб­щается к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовых сфер, накопленному мировым сообществом.

Однако вступление в международные организации, в част­ности в МВФ, налагает на Россию обязательства, выполнение которых требует принятия в ряде случаев трудных политичес­ких решений.

В 1995г. МВФ предоставил России сроком на 1 год кредит стенд-бай на сумму 4313,1 млн СДР, что равно ее квоте, под осуществление программы стабилизации экономики. Ход реа­лизации программы отслеживался ежемесячно, а не ежеквар­тально, как это обычно принято. Однако отношения России с МВФ складывались не всегда благоприятно. В некоторых случаях, оценивая усилия российского правитель­ства по реформированию экономики как недостаточные. Фонд или отказывался предоставлять обещанные кредиты, или замо­раживал их предоставление. Согласившись с просьбой России в начале 1996 г. о выде­лении нового крупного займа сроком на 3 года в рамках меха­низма расширенного кредитования, МВФ уже в июле 1996г. отложил перевод очередной, пятой части 10-миллиардного дол­ларового кредита на сумму 330 млн долларов. В качестве причины указывалось на невыполнение российс­ким правительством условий, ранее согласованных с МВФ:

был превышен бюджетный дефицит; пополнение доходов бюд­жета за счет сбора налогов оказалось значительно ниже плани­руемого. Однако в дальнейшем было найдено компромиссное решение. Тем не менее, уже в конце 1996г. ситуация практи­чески повторилась. В октябре 1996г. МВФ объявил о том, что откладывает перевод шестого транша на сумму 340 млн. долла­ров. Это решение было принято Фондом после визита в Моск­ву делегации экспертов для ознакомления с ходом выполнения согласованной с МВФ программы.

Став членом МБРР, Россия обрела новый источник финан­совых средств. В середине 90-х банк предоставлял РФ креди­ты на общую сумму до 2 млрд. долл. в год. Суммарный объем ресурсов, которые банк согласился выделить России, достиг, по данным на 1 сентября 1996г., 6,4 млрд. долл. Только Китай и Индия получают от Всемирного банка больший объем ресур­сов. В основном кредиты банка предназначены для создания объектов инфраструктуры. Значительна и доля реабилитационных займов, направленных на восстановление экономики и поддержку экономических реформ в России. В ряде случаев МБРР участвует в капитале российских пред­приятий, приобретая часть их акций.

Сотрудничество России с Европейским банком реконст­рукции и развития в последние годы развивается вполне ус­пешно. Ресурсы, предоставленные банком, используются для поддержки нефтегазовой промышленности, мелкого и среднего бизнеса. Одной из крупных программ, суммарная стоимость которой оценивается в 520 млн. долларов, стало создание реги­ональных венчурных фондов. Основная часть средств фондов направляется в предприятия, выпускающие потребительские товары. Запрещается делать вложения в производство табач­ных изделий, алкогольных напитков, оружия, а также в игор­ные дома и ряд других сфер.

Одним из направлений деятельности ЕБРР в России яв­ляется приобретение им акций российских банков, в том чис­ле региональных. Российские банки стремятся расширять сотрудничество с ЕБРР, поскольку это будет способствовать, в частности, улучшению расчетов по экспортно-импортным опе­рациям. ЕБРР сделал вложения (35 млн. долл.) в Токобанк, а также приобрел пакет акций в Российском банке проектного финансирования. Кредитные линии открыты нескольким рос­сийским банкам, в том числе Московскому международному банку, а также Кузбассоцбанку. Партнерство ЕББР с Кузбас-соцбанком в сфере кредитования малого бизнеса, начавшееся еще в 1994г., оказалось достаточно успешным. Некоторые программы в России ЕБРР ведет совместно с МБРР. Так, продолжается осуществление проекта развития финансовых учреждений, который правительство РФ реализу­ет за счет «Займов от МБРР (200 млн. долл.) и ЕБРР (100 млн.). В результате должна повыситься надежность ряда ведущих российских банков, расшириться и улучшиться набор предоставляемых ими услуг. Как предполагается, за короткий срок (уже к 1998г.) банки, участвующие в проекте, смогут дос­тичь международных стандартов банковской деятельности.

В дальнейшем российские банки-участники проекта смогут воспользоваться средствами двух других займов МБРР и ЕБРР, которые предусматривают стимулирование средне- и долгосроч­ных инвестиций в российскую промышленность.

В ряде случаев ЕБРР принимает на себя риск, от которого отказываются частные коммерческие банки. Примером может служить кредитование банком ряда российских судостроитель­ных компаний.

Россия, переживающая в конце XX века нелегкий период утверждения рыночных начал в экономике, может использо­вать свое членство в международных валютно-кредитных и финансовых организациях для более целенаправленного и быстрого, но в то же время и менее болезненного перехода к новым формам хозяйствования.

***11. НАПРАВЛЕНИЯ МЕТОДЫ И ФОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЭО И ВЭД***

**11.1 НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЭО И ВЭД**

Международные экономические отношения предполагают не только обеспечение ресурсами и рынками сбыта участвую­щих стран, взаимодополняемость национальных хозяйствен­ных структур, внешнеэкономическую деятельность фирм предпринимателей, но и торгово-политические мероприятия правительства, международных организаций. Государство ак­тивно участвует в развитии внешнеэкономической деятельно­сти путем целенаправленного воздействия на определенные сферы и объекты этой деятельности. Это воздействие осуще­ствляется с помощью комплекса специальных методов, кото­рые можно разделить на две основные группы: экономические и административные.

Под экономическими методами понимаются прежде всего пошлины таможенного тарифа, различные налоги и сборы, им­портные депозиты, удорожающие ввозимый товар и снижаю­щие его конкурентоспособность на внутреннем рынке по сравнению с местным аналогичным товаром. К администра­тивным методам относятся количественные лимиты, системы разрешений (лицензий) и запретов (эмбарго) на импорт или экспорт, самоограничение поставок экспортером, специфичес­кие технические требования к товару или упаковке, бюрокра­тическое усложнение таможенных процедур, прямым образом ограничивающие доступ импортных товаров на внутренний рынок (или местных на внешний). Между этими двумя груп­пами средств регулирования внешней торговли имеется прин­ципиальное различие. При использовании экономических средств окончательное право выбора импортного или местного товара, ресурсов сохраняется за потребителем, который руко­водствуются ценой, качеством, условиями поставки продукции или предоставления ресурсов. При использовании админист­ративных средств нарушается рыночный механизм, сокраща­ется ассортимент товаров, возможности доступа к ресурсам и фактически насильственным путем предрешается выбор про­дукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

**11.2 НЕТАРИФНЫЕ (АДМИНИСТРАТИВНЫЕ) МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД**

Нетарифные методы включают широкий круг инструмен­тов современной экономической и торговой политики государств, некоторые из них непосредственно не связаны с внешнеэконо­мическим регулированием, но тем не менее оказывают суще­ственное влияние на ВЭД и внешнюю торговлю. В частности, согласно наиболее распространенной классификации нетариф­ных методов регулирования во внешней торговле, принятой в ООН, они делятся на три вида.

***К первому виду*** относятся методы, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства:

лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называе­мые «добровольные» ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т. д. Первый вид - самый многочисленный и охватывает более половины всех.

***Второй вид*** включает методы, непосредственно не направ­ленные на ограничение внешней торговли и относящиеся боль­ше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: тамо­женные формальности, технические стандарты и нормы, сани­тарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, розливу и т. п.

***К третьему виду*** относятся методы, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирова­ние экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату.

К числу наиболее распространенных инструментов пря­мого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относят лицензии и квоты. Практически все промышленно развитые страны применяют эти нетарифные методы. Лицензионная система предполагает, что государство через специально упол­номоченное ведомство (в России - Министерство внешнеэконо­мических связей) выдает разрешения на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензиру­емых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые стра­нами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур. Основные виды лицензий можно свести к следующим двум типам: генеральной лицен­зии, разрешающей беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки, в течение определенного периода вре­мени; и разовой лицензии, разрешающей импорт (или экспорт) определенного товара определенному импортеру (экспортеру) с указанием количества товара, его стоимости, страны его проис­хождения (или назначения), а в ряде случаев также и тамо­женного пункта, через который должен быть осуществлен ввоз (или вывоз) товара.

Использование лицензионных систем регулирования внешней торговли опирается на ряд согласованных на между­народном уровне норм. К ним, в частности, относятся некото­рые положения Генерального соглашения по тарифам и торговле, а также Соглашение по процедурам лицензирования импорта, заключенное в рамках ГАТТ. (с 1996г. - Всемирная торговая организация - ВТО) .

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимо­действует с количественными ограничениями - квотами на импорт и экспорт отдельных товаров. Квоты - это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на им­порт и экспорт определенных товаров на определенный период времени. В эту категорию входят квоты глобальные, действую­щие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые «добровольные» ограничения экспорта. Количественное регу­лирование внешнеторговых операций осуществляется через разовые лицензии.

Количественные ограничения импорта и экспорта - пря­мая административная форма государственного регулирования внешней торговли. Лицензии и квоты ограничивают самостоя­тельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и но­менклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу. Вместе с тем система лицензирования и квотирования импорта и экс­порта, устанавливая жесткий контроль над внешней торговлей некоторыми товарами, во многих случаях оказывается более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнетор­гового регулирования. Этим в значительной мере и объясняет­ся тот факт, что лицензирование и квотирование заняло прочное место в арсенале средств торгового регулирования подавляю­щего большинства стран мира.

В настоящее время международная практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основ­ном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств. Подобную тенденцию можно наблюдать и у нас в России. Так, в Федеральном законе от 13 октября 1995 г. «О государственном регулировании внешне­торговой деятельности /2/ установлено, что количественные ог­раничения могут вводится в исключительных случаях Правительством Российской Федерации. К ним относятся: обес­печение национальной безопасности РФ, выполнение междуна­родных обязательств. РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке, защита внутреннего рынка РФ и др.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

1. товары, лицензии на экспорт которых выдаются в пре­делах установленных квот (в основном, товары, экспорти­руемые в связи с выполнением Россией международных обязательств);
2. товары, имеющий специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойно­го применения, лекарственное сырье и др.).

В контексте упорядочения мер административного регу­лирования можно рассматривать принятый в Россиив 1995г.согласно переговорам с Секретариатом ВТО «Порядок прове­дения расследования, предшествующего введению защитных мер». Он предусматривает возможность ограничения ввоза в Россию товаров из-за рубежа по двум направлениям: путем установления количественных ограничений в виде импортных квот и за счет введения специальных, антидемпинговых и ком­пенсационных пошлин. Причем эти ограничения будут рас­пространятся не на всю импортируемую продукцию, а только на товары, поставки которых могут существенно подорвать по­зиции российских производителей на внутреннем рынке. Это, как правило, происходит в случаях ввоза товаров по занижен­ным ценам или в таких объемах, которые могут привести к необходимости сокращения производства схожих по характе­ристикам товаров в России.

В последнее десятилетие широкое распространение полу­чила практика заключения соглашений о «добровольном» огра­ничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые навязываются ведущими западными государства­ми более слабым в экономическом или политическом отно­шении экспортерам. Специфика этих видов ограничений состоит в нетрадиционной техникеих установления, когда торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Так, соглаше­ние о «добровольном» ограничении экспорта представляет со­бой навязанное экспортеру под угрозой санкций обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортиру­ющую страну. Аналогичным образом установление минималь­ной импортной цены должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов с им­портерами страны, установившей такие цены. В случае сниже­ния экспортной цены ниже минимального уровня, импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, при­менение которой может привести к уходу с рынка.

К настоящему времени заключено свыше 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. Эти соглашения затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промыш­ленности, черной металлургии, молочными продуктами, быто­вой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабаты­вающими станками и т. д. Проблемы возникают, когда квоты распределяются между странами, потому что необходимо гарантировать, чтобы товары из одной страны не переправлялись с нарушением установ­ленной в ней квоты во вторую страну. Такая ситуация имела место, когда США выдвинули обвинение, что одежда китайско­го производства нелегально поступала на таможню США как одежда, изготовленная в Макао.

Импортные квоты не обязательно предназначены для за­щиты отечественных производителей. Япония, например, со­храняет квотирование на многие сельскохозяйственные продукты, в ней не производящиеся. Квотирование импорта является средством воздействия при ведении переговоров по сбыту японской экспортной продукции, а также позволяет из­бегать чрезмерной зависимости от любой иной страны в отно­шении необходимых продуктов питания, запасы которых могут сократиться в случае плохих климатических или политичес­ких условий.

Экспортные квоты могут устанавливаться для обеспече­ния отечественных потребителей достаточными запасами то­варов по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт путем ограничения поставок на зарубежные рынки. Подобные ограничения посредством соглашений по различным видам товаров позволили квотировать странам-производителям та­кие товары, как кофе и нефть, в результате чего цены на эти продукты возросли в странах-импортерах.

Специфический тип квотирования, который полностью зап­рещает торговлю, называется эмбарго. Аналогично квотам эм­барго может вводиться в отношении импорта или экспорта определенного вида товаров, независимо от места назначения, в отношении отдельных видов товаров, поставляемых в конкрет­ные страны, или в отношении всех товаров, поставляемых в определенные страны. Хотя эмбарго обычно вводятся в поли­тических целях, последствия могут быть, по существу, эконо­мическими. Например, США ввели эмбарго на торговлю с Никарагуа между 1984 и 1990 гг. из-за политической вражды с сандинистской партией, находящейся у власти. Но для Ника­рагуа последствия оказались экономическими: Никарагуа ис­пытывала трудности со снабжением, особенно с поставками запчастей для техники, произведенной в США, и не могла сбы­вать урожай бананов в США как раньше.

Особое место в ряду нетарифных методов регулирования занимают стандарты. Страны обычно устанавливают стандар­ты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населе­ния. Однако недавно автомобилестроительные фирмы «Боль­шой Тройки» предложили законопроект об экономии горючего, требующий от каждого автомобилестроителя увеличения эко­номии, усредненной но всем моделям, на одинаковую процент­ную долю. Такое предложение в случае его принятия будет обременительным для японских производителей, у которых средняя величина экономии горючего уже сегодня намного превосходит показатели моделей «Большой Тройки».

Среди методов нетарифного регулирования следует упо­мянуть административно-бюрократические проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содер­жание товарно-материальных запасов. Например, во Франции ввели требование пропускать все ввозимые видеомагнитофоны через один небольшой таможенный пост, расположенный дале­ко от крупных городов и плохо укомплектованный кадрами. Вызванные этим проволочки эффективно удерживали японс­кие магнитофоны за пределами французского рынка, пока не была достигнута договоренность о добровольной экспортной квоте, согласно которой Япония ограничивала свое проникно­вение на рынок Франции. Перуанские таможенники ввели за правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, со­ставляющей значительную долю стоимости импорта.

Специфическим методом регулирования внешней торгов­ли являются импортные депозиты, представляющие собой фор­му залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, - беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность. Определяющим моментом в современном развитии ми­ровой экономики и международных экономических отноше­ний является международное движение капитала. Так, например, за период с 1914 г. до конца Второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3, достиг­нув с учетом потерь лишь уровня 1913 г. В послевоенный пе­риод они удваивались каждое десятилетие, затем за 6-7 лет. В 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. долларов. В 1996 г. мир вступил с 2,6 трлн. долл. зарубежных инвести­ций. Высокий динамизм движения капитала превращение их в объект острой международной конкуренции сделали настоя­тельно важным выработку международных стандартов и пра­вил в этой области.

На национальном уровне административное регулиро­вание движения капитала осуществляется в основном в рам­ках двусторонних соглашений, которые включают в себя четкое определение правового режима, порядок допуска ин­вестиций и инвесторов, определяется режим (справедливый и не дискриминационный, национальный, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибылей и репатриация капитала и порядок урегу­лирования споров.

У России имеется ряд соглашений о защите капиталовло­жений. Они содержат принятые в международной практике положения. В частности, предусматривается режим наиболь­шего благоприятствования. Иностранные инвестиции могут быть экспроприированы лишь в исключительных случаях и в установленном законом порядке при условии незамедлитель­ной выплаты компенсации капиталовложений по рыночной стоимости в иностранной валюте. Доходы от иностранных вло­жений, а также сами инвестиции могут беспрепятственно пе­реводиться за границу в иностранной валюте. Спорные вопросы могут быть рассмотрены в иностранном суде. Стороны обязу­ются поощрять функционирование иностранных капиталовло­жений на своей территории, воздерживаться от принятия дискриминационных мер, которые могут помешатьих содер­жанию, управлению и пользованию.

**11.3 ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО И ВЭД.**

Классическим методом регулирования ВЭД и, в том чис­ле внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим ме­тодам регулирования внешней торговли. Таможенный тариф . это систематизированный перечень таможенных пошлин, ко­торыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случа­ях при экспорте из данной страны. Взимая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогооб­ложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспо­собность. Взимая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз из страны тех из них, на кото­рые не удовлетворен спрос среди собственных потребителей, либо вывоз которых по каким-либо причинам является неже­лательным.

Существуют два основных вида таможенной политики го­сударства, отражающих уже упоминавшиеся общие подходы к международной торговле - протекционизм и «свободная тор­говля». Протекционизм предусматривает установление высо­кого уровня таможенного обложения ввозимых (а иногда и вывозимых - экспортный налог) на внутренний рынок страны иностранных товаров, а политика «свободной торговли» направ­лена на всемерное поощрение импорта и экспорта товаров пу­тем установления минимального уровня таможенных пошлин или освобождения от них полностью.

В настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. Учитывая особенности, присущие таможенным тарифам отдельных стран,их можно разделить на следующие группы:

1. Тарифы примышлено развитых государств;
2. Тарифы развивающихся стран.

***11.4 ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПРОМЫШЛЕННО-РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.***

Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, являются многоколонными, т. е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню по­шлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошли­ны, распространяется на государства, не пользующиеся режи­мом наибольшего благоприятствования. Под режимом наибольшего благоприятствования (или правом наиболее благоприятствуемой нации) понимается условие в международ­ных торговых и экономических соглашениях, которое предусматривает предоставление договаривающимся государ­ствам друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отно­шении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуются или будут пользоваться у них любое третье государство. Как известно, длительное отсутствие такого режима в торгово-экономических связях СССР и США ставило экспортируемые в Соединенные Штаты советские товары в весьма неблагоприят­ное положение по сравнению с аналогичными товарами из дру­гих стран.

Учитывая глубокое воздействие пошлин на экономику стра­ны, прежде всего, промышленно развитые государства догово­рились в многостороннем порядке и с 1 января 1948 г. ввели в действие Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое в течение всего послевоенного периода регули­ровало и до настоящего времени регулирует режим взаимной торговли и торговую политику стран-участниц. Его главной целью было проведение внешнеторговой политики с помощью таможенных тарифов и регулярные переговоры с целью их снижения. В результате проведения так называемых раундов многосторонних переговоров внешнеторговые пошлины на про­мышленные товары к середине девяностых годов снижены на 85 - 90 % от первоначального уровня, что отражает процесс их постепенной либерализации. Так, среднеарифметический уро­вень пошлины, рассчитанный для таможенных тарифов США, Японии, единого таможенного тарифа ЕС, Швейцарии и Канады составляет 6,47 %, а средневзвешенный - 4,7 %.

По ***способу взимания*** различают следующие пошлины:

1. адвалорные, определяемые в процентах от цены товара;
2. специфические, исчисляемые со штуки, объема или веса;
3. комбинированные, включающие оба способа установ­ления величины пошлины;
4. сезонные, которые взимаются в определенное время года, например, во время уборки урожая.

По экономическому содержанию таможенные пошлины делятся на:

1. фискальные, призванные увеличить доходы государ­ственного бюджета;
2. протекционистские, которые используются в целях за­щиты некоторых отраслей национальной промышленнос­ти от притока иностранных товаров;
3. преференциальные ввозные пошлины для некоторых товаров из определенных стран;
4. льготные пошлины, вводимые для отдельных стран с целью поощрения импорта каких-либо товаров;
5. уравнительные, т. е. дополняющие основные ввозные пошлины с целью выравнивания цен импортных товаров с ценами на товары национального производства;
6. компенсационные, которые используются в том слу­чае, если на импортируемые товары давались государствен­ные субсидии приих производстве или экспорте страной-экспортером;
7. антидемпинговые, которые применяются для противо­действия импорту из тех стран, чье правительство предос­тавляло своим предпринимателям экспортные премии.

Таможенные тарифы промышленно развитых государств содержат также колонку преференциальных (льготных) пошлин, которыми облагается импорт товаров из развивающихся стран. Преференциальные пошлины развитых стран для товаров раз­вивающихся государств входят в образованную в рамках ООН (ЮНКТАД) Общую систему преференций.

В таможенно-тарифной практике наибольшее распростра­нение получили адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных то­варов, от применения которых в немалой степени зависит опре­деление цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20-50%, а в отдельных случаях - и в 2 раза. Поэтому методы определения цены импортируемого товара также важны для расчета суммы пошлин, как и размер самой пошлины. В насто­ящее время применение многими странами методов оценки стоимости импортных товаров регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенных в рамках ГАТТ.

Ограничительная функция таможенных тарифов в основ­ном реализуется посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импорти­руемой продукции.

Наиболее часто высокими пошлинами облагается продук­ция традиционных трудоемких отраслей промышленности -текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь - электротехническо­го машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей про­мышленности в развитых странах используется метод постро­ения тарифов на основе эскалации пошлин, т. е. повышение их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представ­ляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук - вулканизированная резина - резинотехнические изде­лия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществля­ется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и особенно на готовые изде­лия ставки пошлин существенно возрастают.

Характерной особенностью таможенных тарифов стран Запада является то, что все они основываются на Гармонизиро­ванной системе описания и кодирования товаров (ГС), которая была разработана Советом таможенного сотрудничества (СТС) и стала широко использоваться в таможенном деле с января 1988 г.

Появление ГС обусловлено тем, что развитие международ­ного разделения труда, сравнительно быстрые темпы роста меж­дународной торговли, появление многих новых товаров и другие факторы вызвали необходимость разработки более детализиро­ванного и унифицированного внешнеторгового классификато­ра для того, чтобы облегчить сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной торговли, способствовать унификации коммерческих документов, снижению расхо­дов, связанных с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую, достижению более тес­ной увязки между внешнеторговой, промышленной и транс­портной национальной статистикой.

***ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.***

Тамо­женным тарифам принадлежит важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров, намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связа­но прежде всего с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того, пошлины являются весьма су­щественным источником поступлений в государственный бюджет.

С точки зрения защиты национального рынка тарифными барьерами можно выделить три группы развивающихся стран:

Для **первой** характерны ставки таможенного обложения, не превышающие, как правило, 50 %, и беспошлинный режим ввоза многих товаров. В эту группу входят ряд африканских и латиноамериканских государств, в том числе Ангола, Нигерия, Боливия, Чили и другие, а также отдельные государства Азиатско-Тихоокеанского региона - Сингапур, Филиппины, Тонга. К этой группе относятся и некоторые государства Персидского залива. Ко **второй** группе относятся государства с более высокими ставками пошлин, варьирующимися в основном в размере 50-100%. К ним, в частности, относятся Алжир, Ливия, Танзания (Африка), Аргентина, Бразилия, Мексика, Иран, Индонезия, а так­же Южная Корея. **Третья** группа развивающихся стран, где пошлины превы­шают (причем иногда существенно) 100%. К ней относятся Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Индия, Сирия, Таиланд, Турция. Особенно высокими ставками пошлин отли­чаются тарифы Египта, Эквадора, Пакистана.

Подавляющее большинство развивающихся стран осуще­ствляет построение тарифов на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудничества, хотя до конца 90-х годов большинство государств предполагает осуще­ствить переход на ГС. Различия в структуре тарифов отдельных развивающихся стран весьма ощутимы: наряду с одно-, двух- и трех- колонными тарифами, составляющими большин­ство, ряд государств применяет тарифы с большим числом колонок (например, в тарифах Венесуэлы их насчитывается 7, Сенегала - 9, Мали -17).

Наряду с пошлинами в таможенные тарифы многих разви­вающихся стран включаются фискальные сборы и разнообраз­ные налоги. Кроме того. в тарифы часто включаются административные и внутренние налоги. В тарифах многих стран используются специфические пошлины (особенно часто - в Сингапуре, Таиланде, Индонезии).

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможен­ных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во взаимной торговле, установили общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможен­ную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейское экономическое сообщество.

Все более важную роль в регулировании внешнеэкономи­ческой деятельности приобретают мероприятия международных организаций, членами которых являются развитые капиталис­тические и развивающиеся страны, в частности Всемирная тор­говая организация. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Их деятельность, отражая объективные потребности в расшире­нии сотрудничества, несмотря на конкурентную борьбу, направ­лена на утверждение взаимоприемлиемых принципов и правил экономического общения государств, на урегулирование между ними конфликтов при обмене, устранение барьеров на торговых путях, наконец, на унификацию и упрощение в общих интересах торговых процедур и документов.

**ВЫВОД**

### В условиях рыночной экономики цена определяется соот­ношением спроса и предложения. В принципиальном плане процесс ценообразования на внутреннем и внешнем рынках схож, однако деятельность на внешнем рынке осложняется наличием гораздо большего числа продавцов и покупателей, более острой конкуренцией. Процесс ценообразования на меж­дународных рынках во многом зависит от типа рынка, в рам­ках которого действует соответствующий субъект внешней торговли. Современному рынку присуща множественность цен. Для изучения и использования на практике ценовых показате­лей необходимо знать основные источники сведений о ценах. Механизм ценообразования анализ спроса и предложения, про­ектирования цен - исходя из ситуации на рынке - и формиро­вание контрактной цены. Валютно-финансовые и банковские орга­низации занимают важное место в системе международных экономических отношений. Некоторые организации (МВФ) являются универсальными. Радикальные изменения в миро­вом хозяйстве на рубеже 80-90-х годов привели к необходимо­сти адаптации международных валютно-кредитных и финансовых организаций к новым условиям деятельности. Возросло значение региональных финансово-банковских орга­низаций. Создан ряд новых региональных банковских учреждений. Существенна роль валютно-кредитных институтов в углублении интеграционных процессов в Западной Европе. Участие России в международных валютно-финансовых и кре­дитных институтах открывает перед ней более широкие воз­можности привлечения финансовых ресурсов, необходимых для реформирования экономики. Международные валютные отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Денежные единицы стран стано­вятся валютой, когда используются в международных эконо­мических отношениях. В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на иностранную, различаются свободно конвертируемые (свободно используемые), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Соотношение между двумя валютами, цена одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, называется валютным курсом. Валютный курс испытывает на себе воз­действие многочисленных факторов. Формирование устойчи­вых экономических отношений по поводу купли-продажи валюты и их правовое оформление образуют валютные систе­мы (национальные, региональные и мировую). Валютная сис­тема состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. В истории мирового хозяйства насчиты­вается три мировых валютных системы (Парижская, Генуэзс­кая и Бреттонвудская). В настоящее время действует Ямайская валютная система, в которой закреплено изменение роли и места основных промышленно развитых стран в мировой экономике во второй половине XX в. Валютная система России находится в стадии становления. Российский рубль является частично конвертируемой валютой. Экономические, политические, куль­турные связи между странами порождают денежные требова­ния и обязательства, платежи по которым подлежат регулированию. С этой целью применяются различные формы международных расчетов. Выбор формы расчетов определяет­ся рядом факторов. Некоторые формы расчетов более выгодны экспортеру, другие - импортеру. Государство активно участвует в развитии внешнеэконо­мической деятельности с помощью комплекса специальных методов, которые можно разделить на две основные группы: экономические и административные. К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на количество и опосредованно - на цену, относятся квотирова­ние, правила о преимущественном приобретении товаров мес­тного производства, лицензирование, валютный контроль, произвольно устанавливаемые стандарты, административные проволочки и требования бартерного обмена. К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на цены и опосредованно- на количество товаров, относятся тамо­женные тарифы, субсидии, законодательство о минимальных ценах, произвольная таможенная оценка и специальные сборы. Определяющим моментом в современном развитии ми­ровой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала. Административные методы регулирования движения ка­питала на национальном уровне включают в себя правовой режим по содержанию, управлению и пользованию иностран­ными инвестициями, порядок допуска инвестиций и инвесто­ров, определение режима (национального, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и ком­пенсации, перевод прибыли и репатриацию капитала и порядок урегулирования споров.

**ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД** - универсальная валютно-кредитная организация системы ООН. Занимает важ­ное место в мировой валютной системе. Осуществляет регули­рующие, консультативные и финансовые функции.

**ГРУППА ВСЕМИРНОГО БАНКА** - группа международных финансовых организаций во главе с МБРР (созд. 1944 г.). Включает также Международную Финансовую Корпорацию - МФК (1956 г.). Международную ассоциацию развития - MAP (1960 г.) и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций -МИГА (1988 г.).

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ** - региональ­ные банки и финансовые учреждения, предоставляющие фи­нансовые ресурсы на цели развития, а также для закрепления и углубления интеграционных процессов в ряде регионов.

**ЦЕНА** - денежная сумма, которую намерен получить про­давец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить покупатель.

**МИРОВАЯ ЦЕНА** - цены мировых товарных рынков или крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на рын­ках соответствующих товаров, в основных центрах мировой тор­говли.

**МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ** - совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (бир­жи, аукционы и т.д.) или выражающиеся в систематических экспортно-импортных операциях крупных фирм-поставщиков и покупателей.

**ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ** - стоимость товара на момент пересечения таможенной границы.

**международные валютные отношения**- обществен­ные отношения, складывающиеся при функционировании ва­люты в мирохозяйственных связях и обслуживающие обмен результатами деятельности субъектов мирового хозяйства.

**ВАЛЮТА** - денежная единица страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные еди­ницы.

**ВАЛЮТНЫЙ КУРС** - цена денежной единицы данной страны (национальной валюты), выраженная в денежных единицах дру­гой страны, том или ином наборе валют или в международных (региональных) счетных валютных единицах.

**ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА** - совокупность экономических от­ношений, связанных с функционированием валюты, и формихорганизации.

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ** - организация и регулирова­ние платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим на базе экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в раз­ных странах.

**ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК** *(foreign exchange market) —* рынок, на котором заключаются валютные сделки, то есть обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенно­му номинальному валютному курсу.

**НОМИНАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ (ОБМЕННЫЙ) КУРС** *(nominal exchange rate) —* относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

**ОБЕСЦЕНЕНИЕ (УДЕШЕВЛЕНИЕ) НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ** (depreciation of local currency) — рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах.

**УДОРОЖАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ** *(appreciation of local currency) —* падение цены единицы иностранной валюты в нацио­нальных денежных единицах.

**РЫНОК СПОТ** *(spot market) —* рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней).

**СРОЧНЫЙ (ФОРВАРДНЫЙ) ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК** *(forward exchange market) —* рынок, на котором заключаются сделки о покупке или продаже фиксированного количества валюты на опреде­ленную дату в будущем по заранее оговоренному (сроч­ному) валютному курсу.

**ХЕДЖИРОВАНИЕ** *(hedging) — страхование валютных рисков.*

**ВАЛЮТНАЯ СПЕКУЛЯЦИЯ** *(foreign exchange speculation) —* игра на буду­щей цене валюты с целью получения максимального вы­игрыша от валютной сделки.

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ** *(devaluation) —* при системе фиксированного лютного курса постановление Центрального банка о i нижении курса национальной валюты.

***РЕВАЛЬВАЦИЯ (****revaluation) —* при системе фиксированного валютного курса постановление Центрального банка о повышении курса национальной валюты.

***ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД*** - совокупность мер, принимаемых государством и призванных совершенство­вать ВЭД в интересах национальной экономики, защищать наци­ональную экономику от «чрезмерно» внешней конкуренции.

**АДМИНИСТРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД** - система организационно-правовых мер по ограничению, запрету и конт­ролю за импортом или экспортом тех или иных товаров. В качестве одного из средств административного регулирова­ния может использоваться лицензирование и квотирование.

**ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ** - установленный на законодатель­ном уровне систематизированный свод таможенных пошлин на товары, пропускаемые через границу данного государства. По характеру действия относится к экономическим регулято­рам внешней торговли.

**ГАРМОНИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПИСАНИЯ И КОДИРО­ВАНИЯ ТОВАРОВ** (ГС) - международные правила классифика­ции и статистической информации по товарам, поступающим во внешнюю торговлю. Включает подробный многоцелевой пе­речень ввозимых и вывозимых товаров, распределенных по спе­циальной классификационной схеме; в числе вспомогательных материалов: алфавитный указатель к ГС, а также ключ перехо­да от номенклатуры Совета таможенного сотрудничества (СТС) к ГС.

##### *Литература:*

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник., М., «М.О.», 1996.

2. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., «М.О.», 1993.

3. Казаков А.П. - Минаева Н.В. Экономика. М„ ЦИПККАП, 1996.

4. Основы внешнеэкономических знаний Словарь справочник. М., Высшая школа, 1990.

1. Инфляция: ценообразование и денежное обращение.М., ИМЭМО РАН, 1994.
2. «О таможенном тарифе». Закон РФ от 16.04.1993 г., раздел III, ст.12, раздел IV ст.18-24.
3. Финансовые известия, 5.7.1996.
4. Внешнеэкономический бюллетень, 7(1) М., 1996, с. 52.