1. Предмет и метод международной экономики

Мировая экономика первоначально входила в качестве раздела в курс экономической теории. Выделение международной экономики в самостоятельную дисциплину связано с вступлением мирового хозяйства во второй половине XX века в качественно новую ступень своего развития. Предпосылки:

- крах колониальной системы и обретение национальной независимости многими государствами.

- распад системы реального социализма и переход бывших социалистических стран к рыночным отношениям.

Предмет изучения международной экономики относительно самостоятелен. Это связано с тем, что предметом изучения являются сделки, заключаемые резидентами различных суверенных государств.

Международная экономика – это часть теории рыночной экономики, которая изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик в области международного обмена товарами, услугами, а также движение факторов производства и формирование международной экономической политики государства.

Структура международной экономики делится на две части:

- микроэкономическая часть, которая изучает чистую теорию торговли, теорию торговой политики и перемещение факторов производства между странами.

- макроэкономическая часть изучает фискальную и кредитно-денежную политику и их эффективность, международные финансы с использованием макроэкономического анализа и модели открытой экономики.

Методологическая основа международной экономики в основном представляет применение общих микро- и макро - экономических принципов:

1. Всеобщее экономическое равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (AD-AS) как идеальное состояние международной экономики.

2. Историко-логический метод, который показывает обусловленные взаимосвязи основных экономических законов в историческом конспекте.

3. Экономико-математическое моделирование

1. Международное разделение факторов производства

В мировой экономике принято выделять четыре фактора производства - труд, земля, капитал и технология.

Технология – научный метод достижения практических целей, включая предпринимательские способности. Доход от фактора технология – это лицензионный (патентный) платеж.

В основе объединения национальных государств в мировой рынок лежит международное разделение труда (МРТ) – это специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются между собой.

МРТ определяется многими факторами и развивается под воздействием различных условий производства в странах мира:

- Климатические зоны;

-Наличие природных ресурсов;

-Наличие трудовых ресурсов;

-Наличие капитала;

-Наличие технических знаний.

МРТ – высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающие устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Международное разделение факторов производства – исторически сложившееся сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, которые являются предпосылкой производства этими странами товаров экономики более эффективных, чем в других странах.

Международное разделение земли – заключается в том, что страны в различной степени поделены территорией, водой, лесами, полезными ископаемыми и климатическими условиями.

Международное разделение капитала – выражается в различной обеспеченности стран, накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, а также различными историческими традициями и опытом производства, а также уровнем развития товарного производства и рыночных механизмов, денежными и другими финансовыми ресурсами.

Международное разделение технологии – это результатом различий в уровне развития НТП, которое является следствием различной обеспеченности стран трудом, капиталом, а также ресурсами знаний.

3. Мировой рынок и международное движение товаров

В становлении мирового рынка можно выделить четыре стадии:

1. Внутренний рынок – форма хозяйственного общения, при которой все предназначенное для продажи сбывается самим производителем внутри страны, а все что покупается, сразу же оплачивается и забирается.

2. Национальный рынок - внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей. Он возникает почти в одно время с внутренним рынком, так как появляется специализация рынков, в результате появляется оптовые и розничные рынки, обособляются рынки труда и капитала и часть внутреннего рынка ориентируется на иностранного покупателя.

3. С XVI века до середины XVIII века возникает мануфактурное производство, основанное на разделении труда, что создавало условия для более масштабного производства товара. Для такого производства городские рынки и ярмарки стали тесными, поэтому они постепенно расширяются до региональных, далее государственных и межгосударственных рынков. Таким образом, формируется международный рынок.

Международный рынок – это часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками.

4. В XIX веке возникает крупная фабрично-заводская индустрия, продукция которой уже не может сбываться только на внутреннем рынке, ей необходим всемирный сбыт, поэтому локальные центры международной торговли перерастают в единый мировой рынок.

Мировой рынок – это сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда.

Основным внешним признаком мирового рынка является наличие международной торговли.

Международная торговля – это сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков: экспорта и импорта товаров, - и характеризуется торговля торговым сальдо и торговым оборотом.

Торговое сальдо – разность стоимостных объемов экспорта и импорта. X – экспорт. (I)m – импорт.

X-M= торговое сальдо (ТС)

Торговый оборот – сумма объемов экспорта и импорта.

X+M= торговый оборот (ТО)

По принятым в мире стандартам статистики, ключевым элементом для признания международной торговли, а продаже товара экспортом или импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксация этого в таможенной отчетности, при этом меняет товар собственника или нет, не имеет значения.

Равновесие на мировом рынке

Если исходить из равновесия спроса и предложения, то графически понятия экспорта и импорта можно представить так, как показано на рисунке 1.1. Если две независимые страны А и В начнут торговать между собой, то мировая равновесная цена Pw установится между внутренними ценами на данный товар в странах А и В - Pa, Pb. Так как внутренняя цена в стране А ниже, чем в стране В, следовательно страна А будет вывозить (экспортировать) товар, а страна В будет ввозить (импортировать) данный товар. Величина экспорта определяется как разница между величиной предложения данного товара в своей стране и величиной спроса на этот же товар при мировой цене Pw. Величина импорта определяется как разница между величиной спроса в своей стране (потребностью в данном товаре) и величиной предложения этого товара в своей стране (его производством) при мировой цене Pw.

Поскольку существует только две страны, то количество товара экспортируемого страной А должно равняться количеству товара импортируемого страной В. Или, что то же самое, избыточное внутренне предложение в стране А должно быть равно избыточному внутреннему спросу в стране В.

Можно сделать обобщающие выводы:

-мировой рынок представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;

-размеры экспорта определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта – размерами избыточного спроса на товары внутри страны;

-цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начал торговли.

1. Спрос и предложение в международной экономике. Торгуемые и неторгуемые товары

Спрос и предложение в международной экономике рассматривается более широко, так как они зависят не только от внутреннего объема производства и уровня цен в рамках определенной страны, но и от общемирового уровня цен мирового рынка.

Совокупный спрос – объем производства товаров, который потребители готовы коллективно приобрести при существующем уровне цен. Совокупный спрос (AD) предъявляется внутри страны: а) населением - потребительский спрос; б) предприятиями - производственное потребление; в) государством – государственное потребление; г) внутренние инвестиции или капиталовложения, а также д) экспорта товаров за рубеж.

Совокупное предложение – объем производства товаров, которые производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен. Совокупное предложение состоит из: а) внутреннего предложения товаров и б) их импорта за рубеж.

В рамках мира совокупный спрос должен по определению равняться совокупному предложению.

В теории международной экономики товар важен не как продукт производства, а как объект спроса и предложения. Товар будет являться товаром в том случае, если на него направлены две силы: спрос и предложение, - и хотя бы одна из них должна быть из-за рубежа. Если этого нет, то товар становится простой вещью и не является предметом теории международной экономики.

Товары могут не продаваться за границей по причине неконкурентоспособности, и по причине изначальной невозможности продать их на внешнем рынке, то есть принципиальной неторгуемости. Таким образом, все товары в международной экономике делятся на торгуемые и неторгуемые.

Торгуемые товары – товары, которые могут передвигаться между различными странами. (ТТ)

Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где произведены и не могут передвигаться между странами. (НТ)

Основные отличия между торгуемыми и неторгуемыми товарами.

-цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них как внутри страны, так и за рубежом. Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на национальном рынке; колебания цен на эти товары в других странах не влияют на цены внутри страны.

-поддержание баланса внутреннего спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, так как недостаток внутреннего спроса может быть всегда компенсирован увеличением спроса из-за рубежа, а недостаток внутреннего предложения – увеличением импорта. Для неторгуемых товаров этот баланс очень важен, так как при его нарушении возникают серьезные социально-экономические диспропорции.

-динамика и уровень внутренних цен (часто) на торгуемые товары следует за динамикой и уровнем цен в других странах. Внутренние цены на неторгуемые товары могут отличаться от цен в других странах, а их изменения не приводят к изменению зарубежных цен на такие же товары.

На торгуемость товара влияют транспортные издержки, на его перемещению за рубеж и торговые барьеры, существующие на этом пути. Если цена товара на единицу веса высока, то этот товар почти всегда является торгуемым товаром.

Чаще используется деление, основанное на стандартизированной промышленной классификации, признанной ООН.

ТОРГУЕМЫЕ ТОВАРЫ:

1) сельское хозяйство, охота, рыболовство, лесное хозяйство.

2) добывающая промышленность.

3) обрабатывающая промышленность.

НЕТОРГУЕМЫЕ ТОВАРЫ:

4) коммунальные услуги, строительство.

5) оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы.

6) транспортировка, хранение, связь и финансовое посредничество.

7) оборона и обязательные социальные услуги.

8) образование, здравоохранение, общественная работа.

9) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

5. Интеграционные объединения

В Северной и Южной Америке действует несколько интеграционных объединений.

В декабре 1992 года между США, Канадой и Мексикой подписан документ об образовании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), вступивший в силу 1 января 1994 года. НАФТА является самым крупным региональным объединением. По численности населения и объему ВВП оно примерно на 10% превосходит ЕС, но отличается от ЕС неравномерностью. Участники НАФТА обладают боле высокой конкурентоспособностью многих товаров и целых отраслей по сравнению с ЕС и Японией.

Существующая структура североамериканского интеграционного комплекса имеет свои особенности, главной из которых является асимметричность потенциалов и отношений. Во-первых, асимметрия в двусторонних отношениях (потоки инвестиций, миграция рабочей силы). Во-вторых, асимметричный уровень развития отельных стран. Ключевыми моментами соглашения НАФТА являются:

1)отмена к 2010 году всех таможенных пошлин на товары, которыми государства торгуют между собой;

2) поэтапное упразднение большинства нетарифных ограничений для экспорта/импорта, валютных ограничений, гармонизация технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм;

3)снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;

4)либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;

5)создание трехсторонних групп ля решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

Результат создания НАФТА состоит в увеличении экспорта занятости, переносе трудоемких и грязных производств в Мексику, росте занятости в ней, притоке капиталов, общем снижении издержек производства и повышении прибыльности, ужесточении для мексиканских производителей условий конкуренции. В тоже время, в целом, появление НАФТА не привело к серьезным изменениям отношениях между странами, а лишь привело к некоторому снижению тарифов.

В начале 1960 годов был образован Центрально-Американский общий рынок, однако он не оправдал надежд. В 1990 годах интеграционные процессы здесь вновь активизируются. В 1991 году Аргентина, Бразилия и Уругвай подписали соглашение, получившее название "Торговый пакт МЕРКОРУС", вступившее силу с 1 января 1995 года, позднее к пакту присоединился Парагвай.

Ассоциированными членами МЕРКОРУС являются Чили и Боливия. Налаживается сотрудничество со странами Андской группы. В планах МЕРКОРУС создание со временем Южно-американской зоны свободной торговли САФТА. В настоящее время успешная деятельность МЕРКОРУС во многом стабилизирует политическую ситуацию в регионе. Предполагается, что МЕРКОРУС будет постепенно интегрироваться с НАФТА.

В 1960 году договором "Монтевидео –1" с целью ускорения модернизации их экономик была создана Латиноамериканская ассоциация свободной торговли – ЛАСТ, просуществовавшая до 1980 года. В 1980 году договором "Монтевидео –2" была создана Латиноамериканская ассоциация интеграции - ЛАИ. В нее вошли - Аргентина, Боливия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор, заменившая ЛАСТ.

В 1968 году была создана Карибская ассоциация свободной торговли - КАСТ, замененная в 1973 году Карибским сообществом, в которое входит Карибский общий рынок (КОР). Сообщество объединяет: Антигуа и Барбуду, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Гайану, Гренаду, Доминику, Сент-Винсент, Сент-Люсию, Тринидад и Тобаго, Ямайку.

В 1964 году был подписан Браззавильский Договор (вступил в силу в 1966 году), в соответствии, с которым создан Таможенный и Экономический Союз Центральной Африки в составе Габона, Камеруна, Конго, Центрально-Африканской Республики и Чада с целью создания емких рынков и осуществления модернизации экономики.

В декабре 1969 года между ЮАР, Ботсваной, Лесото и Свазилендом подписано соглашение о создании Южно-Африканского таможенного союза.

В 1975 году учреждено Экономическое Сообщество стран Великих Озер в составе Бурунди, Заира и Руанды с целью создания полного экономического союза. Тогда же подписан Лагосский Договор об образовании Экономического сообщества государств Западной Африки, предусматривавший, в частности, поэтапное создание общего рынка.

В 1991 году государства – члены организации Африканского единства ОАЕ подписали (но не ратифицировали) Договор об образовании Африканского экономического сообщества, предусматривающий индивидуальные сроки вхождения в него каждой страны, завершить его формирование намечено к 2025 году.

Процессы интеграции активно развиваются в арабском мире. С 1981 года функционирует Совет по сотрудничеству Арабских государств Персидского залива. В 1945 году на Конференции представителей арабских стран в Каире была создана Лига арабских государств (ЛАГ), в которую сегодня всходят 22 государства. Она придает большое значение сотрудничеству в области экономики, финансов, транспорта.

В 1964 году было принято решение о создании Общего рынка арабских стран, участником которого может стать любой член ЛАГ. Однако процессы интеграции тормозятся конфронтацией с Израилем.

В 1989 году был создан Союз Арабского Магриба с участием Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко, Туниса. Договор о нем предусматривал организацию широкомасштабного экономического сотрудничества на уровне региональной интеграции.

Особенностью интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) является формирование субрегиональных группировок из двух или нескольких стран, степень интегрированности внутри которых различна и имеет свою специфику.

В 1967 году сложилась Ассоциация стран Юго-восточной Азии (АСЕАН), в которую входят Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, а с 1995 года – Вьетнам. Но лишь в 1992 году ее участники поставили перед собой задачу создать к 2008 году региональную зону свободной торговли с поэтапным снижением тарифов внутри нее.

Значительная часть азиатско-тихоокеанской торговли, в том числе и внутри АСЕАН, приходится на торговлю между местными филиалами японских, американских, канадских, тайваньских и южнокорейских корпораций. Растет значение Китая, особенно в странах конфуцианской культуры.

Помимо АСЕАН в АТР действуют еще несколько самостоятельных экономических объединений, среди которых Тихоокеанский экономический совет (ТЭС), основанный для содействия торговле и инвестициям в регионе.

В 1989 году по инициативе Австралии было создано Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), представленное 18 странами. Деятельность АТЭС направлена на стимулирование взаимной торговли и инвестиций в развитие сотрудничества в таких областях, как технические стандарты и сертификация, добыча сырья, транспорт, энергетика, малый бизнес. Сегодня АТЭС эволюционирует в направлении формирования межгосударственного экономического сообщества типа ЕС. Россия стала членом АТЭС в конце 1997 года, обозначив тем самым свои интересы на Тихом океане.

В 1992 году было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центрально-азиатских государств (ОЭС – ЭКО) с целью создания Центрально – Азиатского общего рынка в составе Азербайджана, Афганистана, Ирана, Казахстана, Кыргызстана, Пакистана, Таджикистана, Туркменистана, Турции, Узбекистана.

6. Меркантилизм и принцип абсолютного преимущества Адама Смита

Первой попыткой теоретического осмысления международной торговли и выработки рекомендации в этой области явилась теория меркантилизма.

Ранний меркантилизм (конец XV века). Их взгляды были основаны на стремлении увеличить денежное богатство страны, для того, чтобы удержать деньги в стране, запрещался их вывоз за границу. Меркантилисты считали, что государству следует продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше, чтобы в стране накапливалось золото.

Поздние меркантилисты (вторая половина XVI-XVIII век). Основным положением их теории было соблюдение активного торгового баланса (это превышение экспорта над импортом), так как богатство теперь уже отождествлялось с избытком товаров, которые на внешнем рынке должны превратиться в золото.

Источником избытка товаров считалась разница между стоимостью выведенных и введенных товаров, которая могла обеспечиваться двумя способами: 1)вывоз изделий из своей страны только готовых изделий и 2) посредническая торговля.

Здесь разрешался вывоз денег за границу, но по принципу: "покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой".

Для обеспечения активного торгового баланса государство ограничивало ввоз (импорт) путем обложения пошлинами иностранных товаров и поощрять вывоз (экспорт), выплачивая премии, предоставляя различные льготы.

Меркантилисты сделали серьезный вклад в теорию международной торговли. Они 1)подчеркнули её значимость для экономического роста.2) разработали модель международной торговли. 3) составили платежный баланс.

К их недостаткам можно отнести то, что меркантилисты считали, что обогащение одной нации может происходить только за счет обнищания других (передела богатства), а не за счет его наращивания.

Принцип абсолютного преимущества.

По мнению А. Смита, государству может быть выгодной не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, а так же он пытался определить какие именно товары выгодно экспортировать, а которые импортировать. Эта теория получила название принципа абсолютного преимущества.

Принцип абсолютного преимущества заключается в том, что страна производит и экспортирует те товары, на производство единицы которых она затрачивает меньше рабочего времени, чем другая страна (затраты труда на единицу продукции), а покупает те товары, на производство единицы которых ей необходимо затратить больше рабочего времени, чем другой стране.

Модель абсолютного преимущества рассматривается при определенных допущениях:

-существуют только две страны.

- страны производят только два товара.

-между странами нет ограничения в торговле (свободная торговля).

-факторы производства не перемещаются между странами.

-только труд влияет на производительность и цену товаров.

-факторы производства абсолютно мобильны между отраслями.

-существует свободная совершенная конкуренция.

Свободная торговля всегда бывает взаимовыгодной, так как страна продает другой стране тот товар, который ей обходится дешевле (меньше времени затрачивается на производство единицы продукции), а взамен получает тот товар, который она производит с большими затратами рабочего времени.

Так как издержки на производство единицы товара постоянные и факторы абсолютно мобильны между отраслями (допущения к данной модели), то возможна полная специализация стран на товарах, по которым они обладают абсолютным преиуществом

7. Мировое хозяйство и международное перемещение факторов производства

При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение не только товаров и услуг, но и факторов производства, и в первую очередь капитала и рабочей силы.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Основные характерные черты современного мирового хозяйства:

1) развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в формах ввоза – вывоза капитала, рабочей силы и технологии.

2) рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, которые расположены в нескольких странах (ТНК).

3) экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства, проводится на двухсторонней и многосторонней основе.

4) возникает экономика открытого типа в рамках множества государственных и межгосударственных объединений.

Мировое хозяйство регулируется с помощью мер национальной и межгосударственной экономической политики.

Степень мобильности факторов производства зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор. Выделяют два функциональных типа: 1) по происхождению и 2) по специализации.

По происхождению факторы бывают основные и развитые:

Основные факторы производства – то, что досталось стране от природы или стало результатом длительного исторического развития (географические и природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила, долги).

Развитые факторы производства – то, что приобретено страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированная рабочая сила).

По степени специализации факторы бывают специальные и общие.

Специальные факторы производства – факторы, которые употребляются в одной отрасли или для создания узкой группы продукции.

Общие факторы производства – применяются в различных отраслях.

Очень мобильные – развитые и общие факторы производства.

Менее мобильные – основные и специальные факторы производства.

1. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо

Даже тогда, когда страна не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Допустим, две страны Аргентина и Бразилия производят два товара – зерно и сахар. Производственные возможности их показаны на графике (рис. 3.1.). Аргентина на единицу затрат может произвести 50 тонн зерна или 25 тонн сахара, а Бразилия – 67 тонн зерна и 100 тонн сахара. В данном случае Бразилия обладает абсолютными преимуществами и в производстве зерна, и в производстве сахара, следовательно, торговля между странами невозможна, если исходить из принципа абсолютного преимущества. Хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, но зерно оказывается относительно дешевле, так относительные издержки производства зерна (издержки замещения) в Аргентине равны: 1 т зерна = 0,5 т сахара, а в Бразилии : 1 т зерна = 1,5 т сахара. Таким образом, Аргентина обладает сравнительным (относительным) преимуществом по зерну и может экспортировать зерно в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар, и импортировать зерно, так как это позволит обеим странам увеличить свое потребление и зерна, и сахара.

Рассчитаем сравнительные издержки(издержки замещения) по производству зерна и сахара в обеих странах:



Следовательно, мировая относительная цена на зерно и сахар установится в следующих пределах:

0.5< 1 т зерна < 1.5

0.67<1т сахара < 2

Таким образом, мировая цена, скорее всего, установится на уровне: 1т зерна обменивается на 1т сахара, т.к. это соотношение устраивает и Аргентину, и Бразилию.

В условиях абсолютной мобильности факторов внутри отраслей, то есть их полной взаимозаменяемости, относительные цены постоянны (издержки замещения), поэтому возможна полная специализация на товаре. До торговли Аргентина производила и потребляла в точке А – 20 единиц зерна и 15единиц сахара, а Бразилия в точке Б – 16 единиц зерна и 76 единиц сахара. После специализации, в результате взаимовыгодной торговли потребление в обеих странах увеличилось,

Принцип сравнительного преимущества заключается в том, что страна производит и экспортирует те товары (в рамках МРТ), при изготовлении которых затрачивается меньше издержек в единицу времени или производительность труда более высокая, чем при производстве других товаров.

9. Теория соотношения факторов производства или теория Хекшера-Олина (Х-О). Парадокс Леонтьева

Теория сравнительных преимуществ объясняет направление международной торговли межстрановым различиями в относительных издержках, но не отвечает на вопрос, почему возникают эти межстрановые различия. По теории Хекшера - Олина, которую сформулировали ученые в 20-х годах XX века, эти различия объяснялись:

Во-первых, в производстве различных товаров факторы производства используют в различных соотношениях;

Во-вторых, страны относительно неодинаково обеспечены факторами производства.

Наиболее важными допущениями теории соотношения факторов производства (теории Хекшера – Олина) являются различная фактороинтенсивность отдельных товаров и различная факторонасыщенность отдельных стран.

Фактороинтенсивность – показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенных товаров.

Факторонасыщенность – показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

По теории Хекшера – Олина, страны будут стремиться экспортировать те товары, для производства которых требуются значительные затраты того фактора производства, которым она располагает в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для этой страны факторов производства, в обмен на товары, производимые в обратной пропорции.

Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы производства, а импортируются дефицитные, то есть передвижение товаров из страны в страну компенсируют низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства.

Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже, а следовательно и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие факторы, будет ниже, чем в других странах. Таким образом, и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Х-О успешно объясняет многие закономерности международной торговли, но структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно-развитые страны, постепенно выравнивается и, кроме того, на мировом рынке все больше возрастает доля торговли "подобными товарами" между подобными странами.

В 1953 году В.Леонтьев протестировал теорию Хекшера - Олина по данным экономики США за 1947 год. Результат: капиталоемкость американского импорта на 30% превосходила экспорт, следовательно, США трудоизбыточная страна. Повторив расчеты для 1951 года, оказалось, что американский импорт опять оказался капиталоемким, но на 6%. Это несоответствие теории и практики получило название "парадокс Леонтьева".

Наиболее серьезная проверка данной теории была в 1987 году, когда американские ученые сделали расчеты для 27 стран по 12 факторам производства. Результат: для 2/3 факторов производства, основанная на них торговля развивалась в соответствии с теорией Х-О, а в остальных случаях прямо противоположно.

Возникшие дискуссии, по поводу "парадокса Леонтьева", строились в основном на попытках оказать, что теория Хекшера – Олина – верная, а данные полученные Леонтьевым – ложные.

Вот некоторые аргументы против "парадокса Леонтьева":

- Необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную и рассчитывать удельные затраты на производство экспортных товаров по каждой группе отдельно. Было доказано, что в США избыток квалифицированной рабочей силы, поэтому США экспортируют продукты квалифицированного труда, которые можно рассматривать как капитал, учитывая затраты на его подготовку и обучение.

- США импортирует большое количество сырья, добыча которого требует больших затрат капитала, поэтому если экспортные товары требуют большого количества капиталоемкого сырья, то это делает американский экспорт капиталоемким. Учитывая это, были повторены расчеты Леонтьева по тем же годам, и парадокс исчез.

- Реверс факторов производства. Один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталоизбыточной, в случае большой эластичности взаимозаменяемости факторов производства - рис, выращенный в США – капиталоемкий товар, так как используется передовая технология, а рис, выращенный во Вьетнаме – трудоемкий товар, так как производится в основном, ручным трудом.

10. Развитие современной международной торговли

Международная торговля остается ведущей формой международной экономики. Номинальный стоимостной объем международной торговли обычно выражается в долларах, в текущих ценах и сильно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам. Реальный объем международной торговли – это номинальный объем, конвертируемый в постоянные цены с помощью избранного дефлятора.

В целях международной сопоставимости, экспорт рассчитывается в мировых ценах на момент пересечения товаром границы на базе ФОБ. Импорт – на базе СИФ.

В результате различий в базах расчетов, совокупная стоимость мирового экспорта статистически будет всегда меньше стоимости мирового импорта.

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения географического распределения и товарного накопления.

Основные черты современной международной торговли:

1) развитие международной торговли идет опережающими темпами по сравнению с ростом производства.

2) снижение доли сырьевых товаров и возрастание доли готовых или конечных товаров.

3) возрастает доля в международной торговле НИС.

4) возрастание значения научно-технических знаний; основным объектом торговли является лицензия, а также сделки know how.

5) увеличился объем торговли услугами, кроме традиционных услуг (туризм и транспорт) возник, и развиваются новые виды услуг (информация, консалтинг).

6) увеличилась торговля на базе совместных предприятий: коммерческо-сбытовая, посредничество, консультация.

7) расширение участия мелких и средних фирм в международной торговле.

8)неравномерность международной торговли по региону

11. Условия торговли. Понятия и расчет

Условия торговли – это соотношение экспортных и импортных цен определенного товара, страны в целом или группы стран

Кривая относительного предложения (RS) – показывает, что при росте относительной совокупной цены экспорта по сравнению с количественным объемом импорта будет повышаться.

Кривая относительного спроса (RD) – показывает обратную зависимость.

Точка А – условие торговли, то есть это соотношение взаимного спроса и взаимного предложения на экспорт и импорт каждой страны.

Условия торговли рассчитываются на базе соотношения индекса экспортных и импортных цен каждой страны и являются важнейшим ориентиром для их внешнеэкономической политики.

Если условия торговли - Т0Т = 100, значит, индексы экспортных и импортных цен находятся в равновесии.

Если Т0Т › 100 - условие торговли улучшаются, значит при росте совокупной цены экспорта страны по сравнению с совокупной ценой импорта на каждую единицу экспортного товара возможно приобрести большое количество импортных товаров, следовательно благосостояние страны увеличивается.

Если Т0Т ‹ 100 то совокупная цена импорта растет по отношению с экспортной ценой и на единицу экспортного товара возможно приобрести меньшее количество импортного, то есть благосостояние ухудшается.

Как экономический показатель, условия торговли могут принимают следующие формы:

Чистые бартерные или товарные условия торговли, которые показывают соотношения экспортных и импортных цен определенного товара или индекса экспортных и импортных цен.

Т0Т = Px / Pm

Доходные условия торговли, которые показывают потенциал страны импортировать товары за счет выручки, получаемой от экспорта в целом.

Т0Т = (Px / Pm)\* Qx

Факторные условия торговли, которые показывают связь импортных цен с производительностью одного или нескольких факторов производства, а также какое количество импорта может быть получено на единицу роста производительности в экспортных секторах.

Т0Т = (Px / Pm)\* (Qx/ Qm)

Qx/ Qm – индекс производительности экспортных отраслей в стране, из которой импортируются товары.

1. Альтернативные теории международной торговли

В настоящее время в структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не поддаются исчерпывающему объяснению в рамках классических теорий. Поэтому ученые продолжают совершенствовать уже существующие теории, а также разрабатывают альтернативные теории.

Слабой стороной классических теорий международной торговли является то, что необходимо соблюдение многочисленных ограничений и допущений для практики, поэтому, основываясь на классических теориях, новейшие теории развиваются по следующим направлениям:

1) развитие принципов классических теорий путем распространения их на большее количество товаров, стран и факторов производства, что подтверждает основные их постулаты (теория специфических факторов производства).

2) изучаются отдельные стороны международной торговли, разрабатываются новые модели и доказаны ряд теорем, которые позволяют ответить на многие вопросы, не рассматриваемые классиками (теория распределения доходов в международной торговле, теория пересекающегося спроса).

3) классические теории нуждаются в замене новыми теориями – альтернативными теориями - теория жизненного цикла, теория эффекта масштаба, модель международной отраслевой торговли, динамичные модели международной торговли.

а) теория жизненного цикла товара.

Американский экономист Р.Вернон в середине 60-х годов выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, то есть периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца. Жизненный цикл охватывает 4 стадии: внедрение; рост; зрелость; упадок.

Внедрение. На этой стадии разрабатывается новая продукция, как правило, в ответ на возникшую потребность внутри страны. Поэтому производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения, а производитель занимает почти монопольное положение, и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

Рост. На этой стадии растет производство данного продукта, он становится более стандартизированным, увеличивается конкуренция между производителями, расширяется экспорт, и производство постепенно распространяется на другие развитые страны.

Зрелость. На этой стадии преобладает крупносерийное производство. В конкурентной борьбе основным становится ценовой фактор и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не обладает конкурентным преимуществом. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах.

Упадок. На этой стадии спрос сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится чистым экспортером.

Эта теория достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, но не является универсальной, так как существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, узкий круг потенциальных потребителей), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

б) теория эффекта масштаба.

В начале 80-х гг. П.Крюгман, К. Ланкастер и некоторые другие экономисты предложили альтернативное объяснение международной торговли, основанное на так называемом эффекте масштаба. Суть этого хорошо известного из микроэкономической теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Согласно точке зрения авторов этой теории, многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства.

В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затратами и, следовательно, по более низкой цене. Для того чтобы этот эффект массового производства смог быть реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, международная торговля позволяет сформировать единый интегрированный рынок, который больше, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом делает возможным предложить потребителям больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые становятся монополистами. Соответственно меняется структура рынков, которые становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

в) теория специфических факторов производства.

Страна производит два товара, используя при этом три фактора производства: труд, земля и капитал. Труд – мобильный фактор внутри страны, используемый для производства первого и второго товара. Капитал – специфический фактор для первого товара, земля – для второго товара.

Специфический фактор – фактор производства, характерный только для данной отрасли и который не может перемещаться между отраслями.

Теория специфических факторов производства – в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем факторы специфические для экспортного сырья развиваются, а факторы, конкурирующие с импортом, сокращаются.

Эта теория основывается на законе убывающей отдачи – при неизменном количестве остальных факторов производства предельный продукт труда убывает по достижению некоторого объема производства.

Предельная производительность труда – величина прироста совокупного дохода в результате использования дополнительной единицы труда. Предельная производительность труда убывает, то есть, чем больше увеличиваются затраты труда, тем меньше становится его предельная производительность.

Для модели специфических факторов производства важным является различие между постоянной отдачей (труд вырос на единицу и выпуск продукции так же вырос на единицу) и убывающей отдачей (рост затрат труда на единицу тоже ведет к росту производства, но меньше, чем на единицу).

Основываясь на информации, можно определить кривую производственных возможностей для экономики страны в целом, которая выпускает только два товара, показывающую, в какой пропорции будут производиться товар 1 и товар 2 при различных пропорциях затрат труда, при том условии, что капитал и земля постоянны.

Так как в модели специфических факторов производства труд является мобильным, его цена, то есть заработная плата, в различных отраслях будет равной, следовательно, можно построить график распределения рабочей силы между производством 1 товара и 2 товара.

г) теория спроса и реверса.

Теория пересекающегося спроса одна из немногих новейших теорий, которая объясняет международную торговлю преимущественно со стороны спроса.

В соответствии с пересекающимся спросом, который открыл Линдер, структура экспорта страны в определенной степени зависит от спроса в стране-импортере. Для того чтобы экспортировать товар, страна должна насытить внутренний рынок, ориентируясь на спрос местных покупателей, а только потом можно рассчитывать на успешный экспорт, на мировой рынок. За рубежом товар будет продаваться успешнее, если структура спроса одинаковая или сопоставима со структурой внутреннего спроса в стране-экспортере. Реальное подкрепление этот спрос получит при наличии относительно высокого уровня доходов.

Теория пересекающегося спроса – потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, поэтому каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.

Следовательно, чем больше людей в двух странах имеют одинаковые доходы, тем выше уровень торговли. Использование данной теории на практике требует предварительного изучения уровня и распределения доходов между странами.

Реверс факторов производства – это ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталоемким в капиталонасыщенной стране и трудоемкими в трудоизбыточной стране.

Таким образом, при относительной цене труда 1/2 в первой стране первый товар является трудоемким по отношению ко второму товару, а при относительной цене 2 первый товар во второй стране является капиталоемким по отношению ко второму товару. Этим можно объяснить торговлю между странами, по-разному обеспеченными факторами производства одним и тем же товаром.

1. Таможенные тарифы и пошлины

В зависимости от контекста таможенный тариф может принимать следующие значения:

1) Инструмент торговой политики и государственное регулирование внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком.

2)Свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, которые перемещаются через таможенную границу и систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешней экономической деятельности.

3)Конкретная ставка таможенной пошлины, которые необходимо уплатить при ввозе или вывозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при экспорте или импорте товара и который является условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три функции:

-фискальную, ее выполняют и экспортные, и импортные пошлины;

-протекционистскую, ее выполняют импортные пошлины;

-балансировочную, ее выполняют экспортные пошлины с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров.

По способу взимания пошлины бывают:

-адвалорные - пошлины, которые устанавливаются в процентах к таможенной стоимости облагаемого товара;

-специфические – пошлины, которые начисляются в фиксированном размере за единицу облагаемого товара;

-комбинированные, -это сочетание 1 и 2 видов.

По объекту обложения пошлины бывают:

1-экспортные; 2-импортные; 3-транзитные.

По характеру пошлины бывают:

1-сезонные;

2-антидемпинговые;

3-компенсационные,которые налагаются на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям подобных товаров.

По происхождению пошлины бывают:

1-автономными;

2-конвенционными;

3-преференциальными.

По типам ставок пошлины бывают:

1-постоянными;

2-переменными;

По способу вычисления:

1-номинальными;

2-эффективными.

Таможенная стоимость товара - это нормальная цена товара, которая складывается на открытом рынке между независимым продавцом и покупателем, по которой товар может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста их обработки.

Например, при импорте развитых стран из развивающихся, на все промышленные товары кроме нефти устанавливаются следующие пошлины: на сырье 2,1%; полуфабрикаты 5,3%; наготовый продукт 9,1%

Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует их технологическую отсталость, так как только с сырьевой продукцией, где минимальная пошлина, они могут пробиться на рынок развитых стран.

1. Экономическая роль тарифа

Малая страна

Малая страна - с точки зрения международной экономики, считается в том случае, если изменение спроса на импорт с ее стороны не приведет к каким-либо существенным изменениям в мировой цене на эти товары.

Рассмотрим на графике (рис. 6.1.) До начала торговли: малая страна производит и потребляет в точке Е (внутреннее равновесие) при Pd (внутренняя равновесная цена) и Qd (равновесное количество).

При свободной торговле. Так как мировая цена - Pw ниже внутренней - Pd, следовательно, эта страна будет импортировать товар по цене Pw. Так как страна малая, поэтому предложение товара из-за рубежа абсолютно эластично, т.е. мировой рынок может поставить в данную страну при неизменной мировой цене неограниченное количество товаров. Равновесие в этих условиях будет в точке А . По мировой цене Pw потребление товара будет в Q4, а собственное производство при цене Pw – в Q1. Импорт составит Q4-Q1. То есть в условиях свободной торговли мировая цена ниже, чем внутренняя, поэтому потребители увеличивают потребление с Qd до Q4, а производители сокращают производство с Qd до Q1 .

После введения тарифа. Так как при свободной торговле сокращается внутреннее производство товаров, поэтому правительство защищая местных производителей вводит импортный тариф (пошлину). При введении импортного тарифа цена внутри страны повышается на величину тарифа, а мировое предложение сокращается с Sw+d до Sw+d+t. В результате, сокращается потребление с Q4 до Q3 и увеличивается собственное производство с Q1 до Q2. Объем импорта сокращается до Q 3 – Q2.

При введении импортного тарифа потребитель теряет часть своего излишка- это сумма a+b+c+d. В результате возникают две группы эффектов: 1-перераспределительные, 2-эффекты потери.

Перераспределительные эффекты:

Область а – эффект передела, эта часть излишка потребителя, которая передается производителю, так как он под защитой тарифа может производить больше товаров по более высокой, чем мировая, цене.

Область с – эффект дохода, эта часть излишка потребителя, которая передается государству в виде дополнительных доходов в бюджет при уплате потребителями импортного тарифа.

Эффекты потери:

Область b - эффект защиты. Это чистые потери для страны, которые возникают в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами.

Область d – эффект потребления. Это чистые потери для страны, которые возникают в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой мировой цене и в том же количестве.

b+d – чистые потери страны от введения тарифа.

Таким образом, малая страна при введении импортного тарифа всегда несет потери.

1. Скрытые методы торговой политики

Скрытый протекционизм – нетарифные методы торговой политики, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной властью.

Виды скрытого протекционизма:

1.Технические барьеры – это национальные, технические, административные и другие нормы и правила, построенные так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Самые распространенные: требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о соблюдении санитарно-гигиенических норм, о специфической маркировке и упаковке и др..

2. Внутренние налоги и сборы – это скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Они могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Эти налоги и сборы могут играть дискриминационную роль в том случае, если накладываются только на импортные товары, а на товары местных производителей не накладываются.

3. Политика в рамках государственных закупок – требования для государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже если они дороже импортных. Это объясняется требованиями национальной безопасности.

4. Требование о содержании местных компонентов – это законодательно установленная доля в конечном продукте, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначен на внутреннем рынке.

Развивающиеся страны используют такой подход в рамках политики импортозамещения. Развитые страны для избежания перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и для сохранения уровня занятости.

16. Влияние миграции на рынок труда

Миграция – это переезд рабочей силы (трудоспособного населения) из одной страны в другую на длительный срок (более одного года) по причинам экономического и другого характера.

Внешняя миграция имеет две стороны:

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другую страну.

Иммиграция – приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Внешняя миграция бывает: возвратная (реэмиграция); безвозвратная; переселенческая; "утечка мозгов" (международная миграция высококвалифицированных кадров).

В Мексике отток рабочих снижает конкуренцию за рабочие места, поэтому заработная плата возрастает с 5$ до 7$ за час и рабочие, оставшиеся в стране, имеют экономический выигрыш - область d. Мексиканские предприниматели несут потери, так как растут издержки на выплату заработной платы и их потери составят d+e+f. В целом Мексика в результате эмиграции рабочей силы несет чистые потери e+f.

Мексиканские рабочие, уехавшие в США, номинально получают за свой труд на 4$ в час больше, то есть 9$-5$, но реально их зарплата выросла только на 2$, так как 9$, полученных в США эквиваленты 7$, полученных в Мексике. Если будем считать, что уехавшие мексиканские рабочие, по-прежнему, являются гражданами Мексики, и они вернутся, то необходимо учесть и их экономические интересы. Эта часть рабочих выигрывает и их выигрыш составляет e+f+g ,то есть это произведение количества эмигрантов умноженное на прирост заработной платы в стране эмиграции. Если учесть этот выигрыш, то в этом случае страна эмиграции будет иметь чистый выигрыш - g.

Принимающая страна – США. Растущая конкуренция на рынке труда снижает равновесный уровень заработной платы с 10$ до 9$, поэтому американские рабочие несут потери - область a. Бизнес США получает дополнительные прибыли, так как они получают больше рабочей силы и более дешевую, поэтому их выигрыш составит - a+b+с и чистый выигрыш в принимающей страны будет - b+c.

17. Количественные ограничения

Нетарифные методы как инструменты тарифной политики считаются более приемлемыми. Во-первых, они не являются дополнительным налоговым бременем для населения. Во-вторых, они не регулируются международными соглашениями.

Выделяют следующие группы нетарифные ограничения:

-количественные ограничения – это основные нетарифные методы торговой политики, которые включают квотирование, лицензирование, "добровольное ограничение экспорта".

-методы скрытого протекционизма – разнообразные барьеры нетаможенного характера, выдвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной властью.

-финансовые методы – субсидии, кредитование, демпинг.

-неэкономические методы – торговые договоры и соглашения.

Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющего количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Основные инструменты: квотирование (квота), лицензирование и "добровольное" ограничение экспорта.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством (шт., кг и т.д.) или суммой на определенный период времени.

По направлению действия квоты бывают экспортные и импортные, по охвату – глобальные и индивидуальные. Чаще всего индивидуальные квоты или контингенты бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок особенно нуждается в государственной защите.

Экономические эффекты, возникшие при введении квоты, совпадают с экономическими эффектами от введения тарифа. Разница заключается в том, что область (с) – эффект дохода идет не в казну государства, а в пользу импортирующих компаний, которые в рамках квоты получают возможность купить Q3Q2 товара по низкой мировой цене и перепродать его потребителям по более высокой цене, поддерживаемой квотой.

В результате импортеры перехватывают дополнительные доходы. Чтобы забрать часть этих доходов, государство устраивает аукционы по конкурсной продаже лицензий, дающих право экспортировать или импортировать товар в рамках квоты, сборы, от продажи которой поступают в бюджет страны.

Квота имеет жесткий ограничительный эффект. Если в стране увеличиться спрос на товар (рис. 7.2.), то при импортном тарифе цена товара не измениться, а величина импорта увеличится на величину возросшего спроса.

При импортной квоте величина импорта останется прежней, а цена товара увеличиться, потребление также возрастет, но не счет импорта (как при тарифе), а за счет увеличения собственного производства.

Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование как самостоятельный инструмент государственного регулирования может быть в следующих формах:

-разовые лицензии;

-генеральные лицензии;

-глобальная лицензия;

-автоматическая.

Механизм распределения лицензий:

1. аукцион – продажа лицензий на конкурсной основе;

2. система явных предпочтений;

3. распределение лицензий на внеценовой основе.

Распределение лицензий на аукционе является самым экономически эффективным способом, а распределение лицензий на внеценовой основе - наиболее экономически неэффективным.

"Добровольное" ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партеров по торговле, ограничить или, по крайней мере не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

18. Современная международная валютная система (МВС)

Первый этап МВС - система золотого стандарта стала формироваться в 1821 году, когда Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре то же самое проделали с долларом и Соединенные Штаты, в 1897 году – Россия. Официальное признание эта система получила в 1867 году в Париже, когда золото стало рассматриваться в качестве главой формы денег, и к нему жестко привязывались курсы национальных валют.

Золотой стандарт предполагает, что золото составляет основу внутреннего предложения денег в стране, используется для финансирования внешней торговли и автоматического балансирования платежных балансов. С помощью тех же потоков золота обеспечиваются стабилизация валютных курсов, внутренних и мировых цен, а соответственно и благоприятные условия внутренней и внешней торговли.

В то же время здесь имеет место зависимость денежной массы и стабильности денежного обращения от наличия золотых резервов и добычи золота. Кроме того, для страны в условиях золотого стандарта отсутствует возможность проводить независимую денежно-кредитную политику, направленную на решение внутренних проблем.

Условиями существования золотого стандарта являются:

- установление определенного золотого содержания национальной денежной единицы;

- поддержание жесткого соотношения между золотым запасом и количеством денег в обращении;

-допущение свободного экспорта и импорта золота.

Окончательно система золотого стандарта сформировалась к концу 19 века и наибольшего расцвета достигла в период с 1880 по 1914 год, когда основой внутреннего обращения были золотые монеты. Бумажные деньги свободно в них конвертировались (так называемый золотомонетный стандарт, который прекратил свое существование с началом Первой мировой войны).

В 1922 году на Генуэзской конференции было достигнуто соглашение о возрождении золотого стандарта, но уже в иной форме. Между двумя мировыми войнами существовал золотослитковый стандарт, когда бумажные деньги обеспечивались золотом, но путем обмена не на монеты, а на слитки.

После второй мировой войны возник новый вариант системы золотого стандарта – золотодевизный – это второй этап развития МВС. В его рамках основными инструментами осуществления международных расчетов стали заместители золота – девизы, в качестве которых использовались так называемые резервные валюты – доллар СЩА и английский фунт стерлингов. Свое юридическое оформление эта система получила на международной валютной конференции в городе Бреттон-Вудс в 1944 году. Одновременно на ней было принято решение о создании Международного валютного фонда (МФВ), который стал осуществлять межгосударственные регулирования валютных отношений различных стран мира.

Основная идея Бреттон-Вудской системы состояла в попытке сохранить стабильность обменных курсов валют и одновременно обеспечить большую гибкость их регулирования за счет уменьшения роли золота в этом процессе.

Но Бреттон-Вудская система могла существовать только до того времени, пока США поддерживали конверсию зарубежных долларов в золото. Отставание роста их золотых запасов от потребностей мировой торговли и роста производства постепенно входило в противоречие с интернационализацией хозяйственной деятельности, которую осуществляли ТНК. Обострившийся в 1960-х годах кризис системы привел к тому, что в 1971 году президент США Р. Никсон приостановил конвертируемость долларов в золото по официальной цене, а к 1973 году она развалилась окончательно. Этот процесс, продолжавшийся почти десять лет, сопровождался валютной и золотой лихорадкой, массовыми девальвациями и ревальвациями, паниками на фондовых биржах.

Третий этап современной валютной системы, основан на "плавающих" валютных курсах и многовалютном стандарте, был официально определен на конференции представителей стран – участниц МФВ в г. Кингстоне на Ямайке в 1976 году.

Ямайская валютная система подразумевает:

-окончательный переход к использованию в качестве денег национальных валют, специальных прав заимствования;

-отмену официальной цены на золото и золотых паритетов;

-прекращение размена на золото долларов и разрешение его продаж и покупки по рыночным ценам;

-право выбора странами любого режима валютных курсов (кроме соотношения с золотом);

-полицентричность (основанность на нескольких ключевых валютах);

-колебание курса валют под воздействием спроса и предложения, а также и изменения соотношения экономических сил между странами;

-отсутствие обязанности центральных банков вмешиваться в ситуацию на валютных рынках для поддержания необходимого паритета своей валюты (однако, допущение валютных интервенций для стабилизации валютных курсов);

-наделение МФ полномочиями по наблюдению за валютной политикой.

В итоге национальные денежные единицы всех стран полностью утратили прямую связь с золотом, что нашло выражение в отмене официальной твердой цены на него и утрату им денежных функций. Это означало завершение процесса демонетизации золота и утраты им роли мировых денег, денег всеобщего средства платежа не только на внутреннем, но и на международном рынке.

В тоже время отдельные государства и международные финансовые организации в основном сохранили накопленные ими запасы золота. Но оно превратилось в обычный товар, цена которого в бумажных деньгах определяется условиями производства, а также соотношением спроса и предложения. За золотом сохранилась лишь роль высоколиквидного актива для приобретения по складывающимся ценам центральными банками на мировом рынке валюты с целью выравнивания дефицита национального платежного баланса.

1. Финансовые методы торговой политики

В международной торговле активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экспертов, которые могут осуществляться:

-из правительственных источников за счет государственного бюджета.

-за счет околоправительственных учреждений.

-за счет частного сектора, то есть самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров.

Наиболее распространены: субсидии, кредитование, демпинг.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру субсидии бывают:

-прямые субсидии – это дотация производителю при его выходе на внешний рынок на сумму разницы его издержек и полученного дохода. Такие субсидии запрещены правилами ВТО.

-косвенные субсидии – это скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготное страхование, ставки кредитования ниже рыночных, возврат импортных пошлин и т.п.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, идущим на экспорт.

Внутренние субсидии – наиболее замаскированный метод, финансирование торговой политики и дискриминация против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование внутри страны тех товаров, которые конкурируют с импортом.

Экспортная субсидия- финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт. Экономические эффекты от введения экспортной субсидии определяются тем, выиграет или проиграет государство, то есть, удастся ли ему компенсировать возросшим количеством экспорта ухудшение условий торговли. Кроме того, возникают дополнительные расходы на субсидию, выплачиваемую из бюджета (SABCD=субсидия).

Учитывая, что экспортная субсидия является дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков, ее применение обычно требует законодательного одобрения.

Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. С экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют смысла, их применение основано лишь на политических расчетах правительств. Кроме того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта вправе ввести компенсационные пошлины. Поэтому часто экспортные субсидии маскируют под кредиты иностранным государствам, связанным обязательством приобретать за их счет товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже номинального уровня, существующего в этих странах.

Формы демпинга могут быть следующие:

-спорадический – это эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам;

-преднамеренный – это временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен;

-постоянный – это постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

Необходимым условием для осуществления демпинга является:

1) различия в эластичности спроса на товар в разных странах. Внутри страны спрос не эластичен(<1), а за рубежом эластичен (>1).

2) Ситуация несовершенной конкуренции, которая позволяла бы производителю устанавливать и диктовать цены.

3) Сегментированность рынка. Отделение дорогого (внутреннего рынка) и дешевого (внешнего). Этому способствует высокие транспортные расходы и устанавливаемые государством торговые барьеры.

Демпинг запрещен правилами ВТО и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга.

20. Европейская валютная система

Европейская валютная система стала функционировать с 13 марта 1979 года с целью сокращения инфляции, сглаживания влияния скачков курса доллара и стабилизации валютных курсов государств Европы. Механизм ЕВЭ образовали три элемента:

- европейская валютная единица – ЭКЮ;

- режим совместного колебания валютных курсов – "суперзмея";

-европейский Фонд валютного сотрудничества, который управлял ЕВС.

Система создавалась в несколько этапов. В 1960 году на сессии ЕЭС было заявлено, что целью сообщества является создание единой валюты. Ей предшествовало расчетное платежное средство ЭКЮ, что в переводе означает европейская денежная единица – ECU (кроме того, ЭКЮ – название французской золотой монеты 13 века).

ЭКЮ не имело материального воплощения, а создавалось Фондом на основе поступления золота и других валютных активов стран ЕС в виде бухгалтерских проводок на специальном счете. Его стоимость рассчитывалась на базе так называемой валютной корзины – средневзвешенной из валют участвующих стран. Валютная корзина – набор валют, который используется для определения курса национальной, международной (региональной) коллективной валюты, что позволяет более объективно учесть ее покупательную способность, влияние общеэкономических условий. В качестве весов при расчете валютной корзины используются показатели доли страны в совокупном ВВП, внешнеторговом обороте соответствующей группы стран.

Помимо общей единицы в механизме обменных курсов, экю использовалось странами – членами ЕВС в качестве международных валютных резервов; осуществления взаиморасчетов между собой по кредитным сделкам, инвестициям; инструмента взаимозачета долгов; единицы расчетов в бюджете.

Валюта каждой страны ЕС имела фиксированный центральный паритет с ЭКЮ, от которого валютные курсы могли отклоняться в обе стороны не более чем на 2,25%, а в исключительных случаях – на 6%. Был установлен курс ЭКЮ к доллару США – 1: 1,24-1,25.

С 1979 года расчеты, оценки инвестиций, осуществляемых в страны Карибского бассейна и Африки, делались только в ЭКЮ.

Принятие в апреле 1989 года Плана Делора, предусматривало создание общего рынка, координацию бюджетной, налоговой политики, учреждение Европейского валютного института, проведение единой валютной политики. На основе положений данного плана был выработан Маастрихский договор, предусматривающий создание валютно-экономичского союза, вступившего в силу с 1 ноября 1993 года.

В соответствии с данным договором, реализация валютно-экономического союза предусматривалась в несколько этапов.

-Предполагалось устранение всех ограничений на свободное движение капиталов как внутри ЕС, так и между ЕС и третьими странами.

-Учреждение сначала Европейского валютного института, а затем Центрального банка.

-Замену с 1 января 1999 года ЭКЮ на евро для проведения безналичных расчетов.

Выпуск с 1 января 2002 года в обращение банкнот и монет евро.

Название евро было принято в декабре 1995 года Европейским советом в Мадриде, а в 1998 году был создан Европейский центральный банк во Франкфурте-на-Майне, который отвечал за введение евро.

Появление евро значительно укрепило Европейский союз, увеличило возможности его дальнейшего развития. ВВП объединенной Европы приблизился к 8 трлн. долл. И совсем немного уступает США – 8,5 трлн. долл. США имеют четвертую часть всех золотовалютных запасов мира; страны зоны евро – 40%.

Укрепление позиций евро и сокращение долларовой массы в составе валютных резервов европейских стран могут вытеснить до 50 млрд. долл. Ожидается, что к 2010 году большинство развитых стран будут размещать свои резервы наполовину в евро, наполовину в долларах. Таким образом, появление евро можно рассматривать как процесс постепенной дедолларизации мировой экономики. Но США, в отличие от зоны евро, являются сильным централизованным государством. Этот фактор существенно ослабляет позиции евро в его соперничестве с долларом. Появление евро изменяет объективные условия интеграции России в мировую экономику и требует должного учета всех этих обстоятельств при формировании внешнеэкономической и валютной политики страны.

21. Валютный курс. Факторы валютного курса

Если рассматривать валюту как специфический товар (в широком смысле), то любой товар имеет цену, следовательно, валюта также должна иметь цену. Цену валюты невозможно определить в этой же валюте, поэтому цена валюты выражается в другой валюте.

Валютный (обменный) курс – это цена единицы одной валюты, выраженная в единицах другой валюты.

Валютный курс может устанавливаться законодательно или определяться в процессе их взаимной котировки.

Валютная котировка – это определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов.

При прямой котировке иностранная валюта приравнивается к национальной валюте. Например, 1 доллар США равняется 26,15 российских рублей.

При обратной (косвенной) котировке отечественная денежная единица соотносится с эквивалентом в иностранной валюте. Например: 1 ф. ст. за 1,6503 долл. США. Обратная котировка используется реже, она характерна для Великобритании, внутреннего оборота США и некоторых других стран.

Существуют так называемые кросс-курсы (перекрестные котировки) двух иностранных валют, при которых курс каждой из них определяется по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

Котировки валютного курса имеют также временные измерения.

Спот –курс – это курс по которому обмениваются валюты в течении не более 2-х рабочих дней с момента достижения соглашения о курсе.

Котировка курса валюты сегодня с учетом того, что реальный обмен валют произойдет через определенное время в будущем, определяется форвардным курсом.

Форвардный курс – согласованный курс, по которому обмениваются валюты в определенный момент в будущем, более чем через 3 дня после достижения соглашения о курсе.

Форвардный курс определяется спот-курсом на момент заключения сделки и премии или дисконта (надбавки или скидки), в зависимости от процентных ставок в данный момент.

В международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке (ставка ЛИБОР). Премия или дисконт между форвардным валютным рынком и спот-курсом определяется по формуле:

Еn \* (if – Id) \* t

100\*360

En – спот-курс (количество национальной валюты на единицу иностранной);

If , id - процентные ставки по депозитам (ЛИБОР) в иностранной и национальной валюте;

t – срок форварда в днях.

Валютный курс необходим:

А) обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;

Б) для сравнении цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;

В) периодической переоценке счетов в иностранной валюте фирм и банков.

На валютный курс влияют различные факторы: структурные, конъюнктурные, политические и психологические.

К фундаментальным (экономическим) факторам относят структурные, а к факторам неэкономического характера – конъюнктурные, политические и психологические.

СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

Изменение уровня процентной ставки в сторону увеличения создает условия для притока иностранного капитала, так как именно в этой стране становится наиболее выгодным и прибыльным размещение ресурсов, и, наоборот, при снижении процентной ставки происходит отток капитала из страны. Поэтому рост спроса на валюту страны, где выросли процентные ставки, поднимет курс этой валюты.

Платежный баланс страны. На валютный курс существенное влияние оказывает платежный баланс страны, в котором отражаются ее мирохозяйственные связи. Активный платежный баланс означает рост спроса со стороны иностранных должников, который в свою очередь ведет к росту ее валютного курса.

Чрезмерное укрепление национальной валюты по отношению к другим приводит к снижению конкурентоспособности отечественных товаров, так как они становятся дорогими для потребителей соседних стран. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники меняют ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств.

Уровень инфляции оказывает обратно пропорциональное воздействие на валютный курс. Чем выше темп инфляции, тем ниже курс валюты страны. В странах с высоким уровнем инфляции появляется избыточная денежная масса.

Валовый внутренний продукт. Отражает состояние экономики. Рост ВВП влечет за собой удорожание национальной валюты, и, наоборот, его уменьшение ведет к снижению валютного курса.

# Спекуляции на валютном рынке

Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к снижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты.

# Уровень деловой активности в стране

Летом, во время отпусков деловая активность падает, а вместе с ней и спрос на валюту. Перед Рождеством и новогодними каникулами наблюдается рост деловой активности и валютного курса.

Политические факторы оказывают прямое воздействие на валютный курс. На понижение курса валюты оказывают влияние внешние факторы: смена властей, отсутствие программы выхода из кризиса, разногласия между политическими силами в стране, степень защищенности частного капитала и т.д.

К психологическим факторам относятся: степень доверия к национальной валюте, ожидание инфляции, отсутствие экономического мышления и т.д.

Таким образом, формирование валютного курса – многофакторный процесс, уровень и колебания которого оказывают влияние, как на экономическую сферу, так и на социальную.

22. Виды валютных курсов

Валютные курсы в зависимости от выбранного критерия можно классифицировать следующим образом:

1) в зависимости от степени гибкости (свободы) изменения выделяют – фиксированный, ограниченно гибкий и плавающий (гибкий) валютный курс;

2) по видам расчетов выделяют - номинальный и реальный валютный курс, а также номинальный эффективный и реальный эффективный валютный курс;

3) валютный курс может быть завышенным (переоцененным) или заниженным (недооцененным).

Рассмотрим более подробно.

1.1. Фиксированный валютный курс – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25%.

Курс может фиксироваться следующими способами:

-фиксация курса к одной валюте;

-использование валюты других стран в качестве законного платежного средства;

-валютное правление – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной валюты.

-фиксация курса общей валюты к одной зарубежной валюте;

-фиксация курса национальной валюты к валютам других стран – главных торговых партнеров;

-фиксация курса к валютному композиту – привязка курса национальной валюты к курсам коллективных денежных единиц.

1.2. Ограниченно гибкий валютный курс – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами.

-ограниченно гибкий курс к одной валюте – поддержание колебаний валютного курса в определенных пределах (7,25%) от официально зафиксированного паритета к какой-либо одной иностранной валюте.

-ограничено гибкий курс в рамках совместной политики – совместное плавание национальных валют в пределах 2,25% от центрального расчетного курса.

1.3. Плавающий валютный курс – курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство при определенных условиях может оказывать воздействие путем валютных интервенций.

Выделяют разновидности:

-корректируемый валютный курс – курс автоматически изменяемый в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей.

-управляемо плавающий валютный курс – курс, устанавливаемый ЦБ, а не валютным рынком, но с частным его изменением.

-независимо плавающий валютный курс – курс, определяемый на основе соотношения спроса и предложения на валюту на валютном рынке при невмешательстве государства в этот процесс.

В целом, примерно 1/3 стран мира придерживаются той или иной разновидности фиксированного валютного курса и 2/3 используют плавающий курс.

Механизмы курсообразования при плавающем режиме валютного рынка делятся на:

-чистое плавание – курсообразование без вмешательство ЦБ в валютный рынок;

-"грязное" плавание – курсообразование при активных интервенциях ЦБ на валютном рынке.

2.1. Номинальный валютный курс – курс между двумя валютами, цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

En = Cf / Cd , где

Cf - цена иностранной валюты,

Cd - цена национальной валюты.

Это определение совпадает с общим определением самого валютного курса и устанавливается или на валютном рынке, или каким-либо другим способом, принятым в данной стране.

Номинальный валютный курс более применим для измерения текущих сделок и расчетов с клиентами, но для измерения тенденций в долгосрочной перспективе он неудобен, т.к. стоимость валют меняется, как и любого другого товара.

Учет уровня инфляции в обеих странах при оценке валютного курса позволяет перевести номинальный валютный курс в реальный.

2.2. Реальный валютный курс – номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта.

Er = En \* Pf / Pd , где

Pf - индекс цен в зарубежной стране;

Pd - индекс цен в своей стране.

Реальный валютный курс – это соотношение цены корзины товаров за рубежом, переведенной из иностранной валюты в национальную, с помощью номинального валютного курса.

Индекс реального валютного курса показывает его динамику с поправкой на темпы инфляции в обеих странах. Если темп инфляции у себя в стране превышает зарубежный, то реальный валютный курс национальной валюты будет выше номинального.

Для того, чтобы оценить динамику валютного курса не по отношению к какой-либо одной иностранной валюте, а по отношению ко многим валютам, рассчитывают номинальный эффективный валютный курс и реальный эффективный валютный курс, с поправкой на изменение уровня цен в обеих странах.

3.1. Заниженный валютный курс выгоден экспортерам, способствует притоку иностранного капитала, но удорожает, а, следовательно, тормозит импорт. Удорожание перекладывается на потребителя. В этих условиях выгодно реинвестировать капитал и невыгодно вывозить прибыль. Однако в то же время занижение курса ухудшает соотношение между импортными и экспортными ценами (условия торговли), что отрицательно сказывается на эффективности, прибыльности торгового обмена.

3.2. Завышенный валютный курс приводит к устойчивому дефициту платежного баланса данной страны, и он может быть девальвирован. При заниженном курсе происходит устойчивый избыток платежного баланса, и курс может быть ревальвирован.

Девальвация – это понижение курса национальной валюты по отношению к другим валютам, что удорожает импорт и удешевляет экспорт. Девальвация при системе фиксированных курсов – это официальное снижение паритета национальной валюты по отношению к другим валютам с целью оздоровления платежного баланса. Успешность девальвации зависит от трех обстоятельств: эластичности спроса по цене на экспортные и импортные товары (эластичность экспортных должна быть выше); наличия свободных мобильных ресурсов, позволяющих быстро расширить экспорт и увеличить производство импортозамещающей продукции, возможности сдерживания спроса; в долгосрочном периоде необходимо сдерживание роста цен вследствие удорожания импорта.

Ревальвация – это действия правительства, направленные на повышение обменного курса национальной валюты, что удорожает экспорт и удешевляет импорт.

23. Теория платежного баланса

Платежный баланс – это статистический отчет, в котором в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами за определенный период времени (обычно год).

Принципы построения:

1. Система двойной записи, то есть любая сделка в платежном балансе учитывается два раза по дебету и кредиту.

Дебет – это приток стоимостей, за которые резиденты данной страны должны заплатить, то есть эти сделки снижают запасы иностранной валюты на счетах резидентов (например, импорт), учитывается со знаком "-".

Кредит – это отток стоимости из страны и приток валюты, то есть эти сделки увеличивают запасы иностранной валюты на счетах резидентов ( например, экспорт), учитывается со знаком "+".

2. Экономическая территория страны – это географическая территория, находящаяся под юрисдикцией правительства данной страны, в пределах которой могут свободно перемещаться товары, капиталы и рабочая сила.

3. Выделение резидентов и нерезидентов.

4. Рыночная цена – это цена, по которой заключаются рыночные сделки между независимым покупателем и независимым продавцом.

5. Время регистрации каждой сделки.

6. Расчетная единица, то есть денежная единица, которая применяются во внутренних расчетах и учете.

Источники информации о платежном балансе:

-таможенная статистика;

-статистика денежного сектора – данные об иностранных активах и пассивах банковской системы;

-статистика внешнего долга – данные о запасах, потоках и выплатах по государственному и частному внешнему долгу (резидентов, нерезидентов);

-статистические обзоры.

Стандартный платежный баланс состоит из двух разделов:

1.Счет текущих операций, который показывает движение материальных ценностей, то есть товаров и услуг.

2. Счет операций с капиталом и финансовых операций, который показывает источники финансирования движения реальных материальных ценностей.

По определению общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебита, но часто политики требуют информацию о сальдо или балансе по различным операциям внутри платежного баланса. Поэтому выделяют три вида балансов внутри платежного баланса:

-Торговый баланс;

-Баланс текущих операций;

-Общий баланс или баланс официальных расчетов.

24. Счет операций с капиталом и финансовых операций

Счет операций с капиталом и финансовых операций – это группа статей платежного баланса, фиксирующая международное движение капитала, с помощью которого финансируются экспорт и импорт товаров и услуг.

Выделяют две основные категории в этом счете:

- счет операций с капиталом, который фиксирует капитальные трансферты и приобретение или продажу непроизводственных нефинансовых активов;

- финансовый счет – это группа статей, которая охватывает все операции, в результате которых происходит переход права собственности на внешние финансовые активы и обязательства данной страны.

Капитальные трансферты подразделяются на трансферты государственного сектора и трансферты других секторов.

-Трансферты государственного сектора включают аннулирование долга полностью или списание его части, если есть договоренность об этом.

-Трансферты других секторов:

а) трансферты, связанные с миграцией, то есть это стоимостная оценка имущества эмигрантов, которые они переводят из страны в страну;

б) аннулирование долга кредиторам, списание всей или части суммы долга банком, корпорацией или другой негосударственной структурой;

в) прочие трансферты, которые включают частные пожертвования на инвестиционные цели.

Финансовый счет включает:

а) прямые инвестиции, как за границу, так и во внутреннюю экономику. Они показываются в платежном балансе как потоки за год по рыночным ценам в разбивке на инвестиции в акционерный капитал, реинвестированные доходы и прочий капитал.

Прямыми инвестициями также считаются вложения средств частными лицами на приобретение недвижимости за рубежом. Деятельность строительных компаний на территории других стран может быть классифицирована или как прямые инвестиции, или как экспорт услуг.

б) портфельные инвестиции - с точки зрения платежного баланса они бывают двух основных видов – ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале предприятия, и долговые обязательства.

В понятие облигаций также включаются неголосующие привилегированные акции.

в) другие инвестиции – все остальные международные инвестиции, из них наиболее существенные:

-коммерческие кредиты, которые обычно связаны с оплатой внешнеторговых сделок и являются краткосрочными;

-ссуды – финансовые активы, возникающие вследствие того, что кредитор напрямую предоставляет заемщику определенную сумму денежных средств и кредитор не получает взамен документ, который мог бы обращаться на финансовом рынке;

-наличные деньги и депозиты. В финансовом счете платежного баланса учитывается получение наличной национальной валюты нерезидентами и наличие иностранной валюты резидентами, а также открытие ими счетов.

25. Финансирование платежного баланса

Если государство сталкивается с дефицитом баланса текущих операций, то финансирование дефицита осуществляется с помощью зарубежных займов или путем продажи части активов нерезидентам.

При дефиците баланса официальных расчетов погашение задолженности осуществляется Центральным Банком (ЦБ) за счет сокращения (то есть реализации на рынке) национальных валютных резервов, которые включают:

- монетарное золото, то есть национальный золотой запас в слитках;

- иностранная валюта – наличность, депозиты и ценные бумаги других стран;

- специальные права заимствования (СДР) – международные безналичные универсальные резервные платежные средства МВФ;

- резервная позиция МВФ – часть квоты члена МВФ, выраженная в СДР или в валюте ведущих стран мира.

В практике международных расчетов используется показатель чистых официальных валютных резервов, который позволяет оценить потенциал страны при погашении иностранной задолженности и рассчитать степень достаточности валютных резервов для оплаты импорта, который определяется как:

[(чистые резервы иностранной валюты)/ (общий объем импорта)]\*12месяцев=чистые официальные валютные резервы.

Если данный показатель менее трех месяцев покрытия импорта, то ситуация рассматривается как неблагоприятная и возможности получения новых кредитов сокращаются.

Дефицит платежного баланса рассматривается как свидетельство возникновения определенных диспропорций в национальное хозяйство страны, которые можно поделить на четыре группы:

1.Структурные диспропорции, которые возникают из-за несоответствия производственной структуры данного государства потребностям мирового рынка;

2.Ценовые диспропорции, которые определяются ростом инфляционных издержек и повышением стоимости факторов производства;

3.Диспропорции, определяемые уровнем дохода - они связаны со снижением государственных доходов и увеличением расходов;

4.Диспропорции, зависящие от автономного перемещения значительных масс капитала. Они связаны со значительными разовыми выплатами.

Основные методы воздействия на платежный баланс:

-продажа центральным банком резервных валютных запасов;

-изменение величины процентных ставок по кредитам;

-контроль за объемом денежной эмиссии;

-эффективная налоговая политика;

-меры государственного регулирования;

-изменение валютного курса.

Улучшению платежного баланса и достижению положительного сальдо способствуют снижение импорта, повышение процентных ставок на кредиты, повышение таможенных пошлин, сокращение денежной массы и девальвация национальной валюты.

26. Формы международного движения капитала

Международный рынок капитала сформировался на рубеже XIX-XX веков, когда в ряде ведущих держав возник относительный избыток накопленного капитала, который мог быть вывезен за пределы государства и инвестирован в хозяйстве других стран. Основной целью миграции финансовых ресурсов является эффективное приложение капитала, изъятого из внутреннего обращения страны базирования, в принимающей стране, для получения более высокой прибыли.

Основные причины миграции капитала:

1) Возможность для инвестора получить дополнительный доход от использования своего капитала в экономике другой страны.

2) Стремление инвесторов расширить объем и номенклатуру выпускаемой продукции.

3) Стимулирование международного обмена другими факторами производства.

Формы вывоза капитала:

1) С точки зрения источников происхождения капитала выделяют:

-официальный капитал – средства госбюджета и международных организаций;

-частный капитал – средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций.

2) По характеру использования выделяют:

-предпринимательский капитал – средства прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли, чаще используется частный капитал;

-ссудный капитал – средства, даваемые взаймы с целью получения процента, чаще используется капитал официальный.

3) По сроку вложения капитал может быть:

-краткосрочный капитал (до 1 года) – в основном это торговые кредиты;

-средне- и долгосрочный капитал (более 1 года) – все вложения предпринимательского капитала и ссудный капитал в виде государственных кредитов.

4) По цели вложения выделяют:

-прямые инвестиции;

-портфельные инвестиции.

Инвестиционная позиция – соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране.

27. Прямые зарубежные инвестиции

Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ) – капиталовложения, предназначенные для получения прибыли в сочетании с обеспечением управленческого контроля за объектом вложения.

Портфельные инвестиции – капиталовложения, которые гарантируют приобретение права на доход от эксплуатации хозяйственного объекта.

Граница для ПЗИ условно установлена международными организациями в 10% капитала, то есть вложения капитала в предприятие до 10% от общего капитала – это портфельные инвестиции, а свыше 10% - прямые инвестиции.

Предприятия с ПЗИ - акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору - резиденту другой страны принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Формы предприятий с прямыми зарубежными инвестициями:

-ассоциированные компании - это предприятие, в котором прямому инвестору-нерезиденту принадлежит менее 50% капитала;

-дочерняя компания - это предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;

-филиал - предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

Признаком прямых инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятием и инвестором, который получает значительное влияние на принятие решений предприятием, куда вложены его средства.

К ПЗИ относят первоначальные приобретения инвестором собственности за рубежом и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен его капитал;

В состав ПЗИ входят:

-вложение компаниями за рубеж собственного капитала;

-реинвестирование прибыли;

-внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами.

Экономические эффекты прямых инвестиций.

Для рассмотрения эффекта международного перемещения капитала рассмотрим простую модель двух стран при следующих допущениях:

1) Каждая страна производит только один товар.

2) Объем производства в каждой стране определяется использованием двух факторов производства: труда и капитала.

3) Существует рынок совершенной конкуренции.

4) Предельный продукт ресурсов снижается.

5) Нет износа капитала.

6) Отсутствуют налоги.

7) Уровень технологии в каждой стране неизменный.

8) Общественное благосостояние каждой страны определяется ее национальным продуктом.

В стране, вывозящей капитал, доходы владельцев капитала растут, а доходы владельцев других факторов падают. В стране, принимающей капитал, доходы владельцев капитала падают, а доходы владельцев других факторов растут.

Международное перемещение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования капитала.

28. Портфельные инвестиции

Портфельные инвестиции – это вложение капитала в иностранные ценные бумаги, которые гарантируют приобретение права на доход, но не дают инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Международные портфельные инвестиции классифицируются так же, как они отражены в платежном балансе:

-долевые или акционерные ценные бумаги - акции.

-долговые ценные бумаги - облигации, простой вексель, долговая расписка.

-инструменты денежного рынка: ценные бумаги, дающие держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату - казначейские векселя, депозитные сертификаты и банковские акценты.

-финансовые дериваты - опционы, варранты, фьючерсы, свопы, т.е. производные ценные бумаги, удостоверяющие право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг.

Причины осуществления портфельных инвестиций сходны с причинами прямых зарубежных инвестиций, но ликвидность портфельных инвестиций выше, чем у прямых зарубежных инвестиций. Основная причина осуществления портфельных инвестиций – стремление инвесторов разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых капитал будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. Поэтому для инвестора не имеют значения ни отрасли, ни типы ценных бумаг, лишь бы они давали желаемый доход.

Портфельные инвестиции диверсифицированы, что способствует получению гарантированного дохода инвестору, поэтому портфельные инвестиции можно рассматривать как сугубо финансовую операцию, то есть защита денег от инфляции и получение спекулятивного дохода.

29. Международные корпорации

ТНК (транснациональные корпорации) – это международные компании, включающие в свой состав хозяйственные единицы в двух и более странах, которые разрабатывают и осуществляют общую стратегию развития через головной руководящий центр, а также обладают значительными зарубежными активами.

Характерные черты ТНК:

-Вынесение большей части производственной, сбытовой и сервисной деятельности за пределы экономического пространства страны базирования головной штаб-квартиры.

-Формирование широкой сети филиалов, дочерних и ассоциированных компаний в различных государствах.

-Управление внешними и внутренними инвестиционными потоками в условиях эффективного прогнозирования и планирования экономической деятельности.

-Преобладание внутрифирменных каналов перемещения капитала, рабочей силы и информации.

Типовая структура ТНК:

-Головная компания (материнская компания), зарегистрированная в данной стране.

-Система филиалов, дочерних и ассоциированных компаний в других государствах.

-Часто в структуру ТНК включаются: финансово-кредитные учреждения (банки, инвестиционные фонды, страховые компании).

-Крупные международные корпорации обычно располагают собственными службами охраны, кадрового тренинга, транспортировки и других услуг.

Выделяют следующие типы ТНК:

-горизонтально интегрированные фирмы - объединения с предприятиями, выпускающими большую часть однородной продукции

-вертикально интегрированные фирмы - фирмы, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие переделы в производстве конечного продукта.

-диверсифицированные многонациональные фирмы – фирмы, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией.

Пока не разработаны какие-либо универсальные правила международного инвестирования для ТНК, хотя отдельные стороны международного инвестирования жестко регулируются на региональном уровне.

Страны базирования обычно регулируют поведение ТНК с помощью национального законодательства о корпорациях, не делая особого различия между ТНК и национальными корпорациями. Принимающие страны устанавливают правила функционирования подразделений иностранных ТНК на их территории, на основе национальных законов об иностранных инвестициях.

30. Международные заимствования и кредитование

Международное заимствование и кредитование стало результатом развития с одной стороны внутреннего кредитного рынка наиболее развитых стран, а с другой стороны ответом на потребность финансирования международной торговли.

Международное заимствование и кредитование – это выдача и получение средств взаймы на определенный срок, предусматривающая выплату процента за их использование.

Основные инструменты международного кредита:

-торговые кредиты – это требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита по сделкам с товарами и услугами и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками, сроком до одного года;

-займы – финансовые активы, возникающие вследствие прямого одалживания средств, в результате которого может быть получена долговая ценная бумага, а может нет;

-валюта – банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей. Национальная валюта в распоряжении нерезидентов – это пассив, а иностранная валюта в распоряжении нерезидента – актив;

-депозиты – деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые по первому требованию обращаются в наличные деньги и могут быть использованы для осуществления платежей. Депозиты резидентов за рубежом – это пассив, депозиты нерезидентов внутри страны – это актив;

-прочие активы и пассивы.

В международной экономике заимствование и кредитование считаются особым видом международной торговли, так как большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота.

Межвременная торговля – это повышенное текущее потребление за счет снижения потребления в будущем (заимствование), или занижение текущего потребления в пользу большего потребления в будущем (выдача кредитов).

31. Формы защиты и международной передачи технологии

Международная передача технологии обеспечивается правовой защитой. Основные формы защиты:

- Патент – это свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

Патент дает владельцу право собственности на изобретение, который обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Срок действия патента 15-20 лет, он действителен на территории той страны, где он выдан.

Патентоспособность изобретения означает, что оно представляет техническое решение задачи через создание новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и может быть применено практически.

Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата высоких таможенных пошлин, поэтому владелец патента часто предпочитает переуступить права на его использование той стороне, которая может коммерчески использовать это изобретение.

- Лицензия – это разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром) заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

- Копирайт – это эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видео-произведения на показ и воспроизведение своей работы.

- Товарная марка (товарный знак) – это символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца.

Формы международной передачи технологии:

Патентное соглашение – это международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента;

Лицензионное соглашение – это международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию;

"know how" – это предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного и финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи в этом случае обычно являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность;

Инжиниринг – это предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования;

Сдача под ключ – это контракт, который предполагает заключение соглашения на строительство объекта, который после его полной готовности к эксплуатации передается заказчику. Такие проекты обычно реализуют крупные строительные фирмы и фирмы-изготовители промышленного оборудования, между которыми поделены соответствующие рынки;

Франчайзинг – это контракт на передачу торговой марки. Продавец (франшизер) не только передает покупателю (франшизе) право на использование торговой марки, но оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса.

Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т.д. По существу, продавец и покупатель в этом случае действуют как вертикально интегрированная фирма, филиалы которой взаимосвязаны и производят для потребителей часть товаров и услуг.

Кроме того, на коммерческих условиях технологии передаются между странами в рамках соглашения о промышленном сотрудничестве, о научно-техническом производстве кооперации, об инвестиционном сотрудничестве и т.п.

Лицензированная торговля является основной формой международной передачи технологии. Выделяют несколько основных видов лицензионных платежей:

-роялти – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, полученной от коммерческого использования лицензий (от 3% до 5%);

паушальный платеж – зафиксированный в соглашении единовременный платеж, устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок;

участие в прибылях – отчисления в пользу лицензиара части прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии;

участие в собственности – передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставление лицензии.

32. Государственное регулирование передачи технологии

Введение государственного регулирования или контроля за международной передачей технологии может быть вызвано многими причинами, но основные сводятся к конкурентной борьбе на мировом рынке:

1) Стремление удержать технологическое лидерство;

2) Сохранение национальной безопасности. Здесь государственный контроль направлен на предотвращение попадания технологии в производство вооружений и технологий "двойного назначения" в те страны, чьи правительства проводят враждебную политику или в отношении которых существуют данные о возможности перехода к такой политике в будущем;

3) Условия международных соглашений. Во исполнение многосторонних соглашений страны-участницы вводят государственный контроль за продажей технологии, которая потенциально может быть использована для создания химического, бактериологического, ракетного оружия. В соответствии с международными соглашениями подлежит особому контролю вывоз технологий и научно-технической информации, которые могут быть применены при создании материалов, оборудования, имеющих мирное назначение, на которые могут быть использованы для создания оружия массового уничтожения.

Прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологий осуществляется органами экспортного контроля, а также методами таможенного и пограничного контроля.

Косвенное регулирование осуществляется через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков.

Нарушение законов, регулирующих международную передачу технологий, считается государственным преступлением и подлежит преследованию в уголовном порядке.

31. Счет текущих операций.

Счет текущих операций отражает все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцами, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты.

В счете текущих операций выделяют четыре основных группы:

-операции с товарами;

-операции с услугами;

-движение дохода;

-текущие трансферты.

1. Операции с товарами – это экспорт и импорт товаров. Торговый баланс – это разница между товарным экспортом и товарным импортом в стоимостном выражении. Если проанализировать торговый баланс отдельных стран, то можно получить данные о совокупном объеме международной торговли.

Торговый баланс часто публикуется в печати и принято считать, что активный торговый баланс является показателем здорового состояния экономики, то есть растет мировой спрос на товары данной страны, и покупатели на внутреннем рынке предпочитают товары местных производителей импортным. Отрицательный торговый баланс может быть вызван благоприятным инвестиционным климатом, в результате возникает необходимость в дополнительных закупках нового импортного оборудования.

2. Экспорт и импорт нефакторных услуг. Услуги – группа статей счета текущих операций платежного баланса, включающая транспортные услуги, поездки и ряд других услуг, которые оказывают резиденты нерезидентам и наоборот.

В отличие от торговли товарами информация о продаже услуг может быть получена только в результате косвенных подсчетов.

3. Доходы – группа статей, которая включает платежи между резидентами и нерезидентами, связанные с оплатой труда нерезидентов и операции, связанные с доходами на инвестиции.

Оплата труда включает заработную плату и другие выплаты в денежной или натуральной форме, которые получили работники за пределами страны за работы, которые они выполнили для резидентов других стран.

Доход от инвестиций – доходы, полученные резидентами на свои зарубежные финансовые активы: доходы на участие в капитале (дивиденды) и доходы по долговым обязательствам (проценты).

Доходы от инвестиций подразделяются на:

-доходы от прямых инвестиций.

-доходы от портфельных инвестиций.

-доходы от других инвестиций.

4. Текущие трансферты – это трансферты, не означающие передачу права собственности на основной капитал, не связанные с приобретением или использованием основного капитала и не предусматривающие аннулирование долга кредитором.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны без получения в ответ товара или услуги. Так как перевод текущих трансфертов осуществляется без осязаемого притока ценностей, поэтому необходимо вписать искусственную дебетовую строку, чтобы сохранить принцип двойного счета.

33. Миграция рабочей силы и государственные финансы

Для государственных финансов в стране эмиграции, отток рабочей силы означает с одной стороны сокращение налоговых поступлений, а с другой стороны снижается нагрузка на государственный бюджет за счет сокращения трансфертных платежей и социальных выплат. Что касается общественных благ, то расходы государства на их производства очень слабо связаны с количеством потребителей этих благ, поэтому отъезд части потребителей, скорее всего не приведет к экономии бюджетных средств.

Так как человек в разные периоды своей жизни играет разную роль с точки зрения государственных финансов, то есть дети, молодые люди, получающие образование, пенсионеры – это преимущественно потребители государственных средств, а люди в трудоспособном возрасте являются источниками дохода для государственного бюджета, так как они платят налоги. Эмигранты – это люди, которые приобрели необходимую квалификацию и специальность в своей стране, а будут платить налоги в другой стране. Поэтому государственные финансы в стране эмиграции, скорее всего, будут нести чистые потери.

Эмигранты обычно посылают денежные переводы своим родственникам и близким, и хотя эти переводы не входят непосредственно в государственные финансы, но увеличивают уровень доходов населения, улучшается платежный баланс страны, и плюс в казну идут косвенные налоги от купленных товаров.

Принимающая страна. Приехавшие рабочие создают дополнительную нагрузку на государственный бюджет за счет роста трансфертов и некоторых социальных расходов. Но с другой стороны принимающая страна получает уже готовую квалифицированную рабочую силу без затрат со своей стороны и при этом в казну поступают дополнительные налоги.

Кроме того, принимающая страна получает доход даже от нелегальных мигрантов, которые, живя в этой стране, все равно оплачивают косвенные налоги. Поэтому государственные финансы принимающей страны, скорее всего, будут в выигрыше.

34. Валютный рынок

Валютный рынок – сфера экономических отношений, возникающих при осуществлении операций по купле – продаже иностранной валюты, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

Объективной основой существования валютных рынков является кругооборот платежно-расчетных средств между производителями, посредниками и потребителями.

Историческим прототипом валютного рынка можно считать меняльную лавку в древности и средневековье. Но в современном понимании валютный рынок сложился лишь к концу 19 – началу 20 века в рамках первой формы международной валютно-финансовой системы – золотого стандарта.

С организационно - технической точки зрения валютный рынок представляет собой сеть современных средств связи, соединяющих национальные и иностранные банки и брокерские фирмы. С институциональной точки зрения валютный рынок – это совокупность банков, специализированных финансово-кредитных учреждений, фондовых и валютных бирж, через которые осуществляется движение финансовых потоков. В зависимости от объема и характера операций, количества используемых валют и степени либерализации различают мировые, региональные и национальные валютные рынки.

Основные функции валютного рынка:

-своевременное осуществление международных расчетов;

-страхование валютных и кредитных рисков;

-обеспечение взаимосвязи мировых валютных, кредитных и финансовых рынков;

-диверсификация валютных резервов банков, предприятий, государства;

-регулирование валютных курсов.

Валютный рынок не является местом сбора продавцов и покупателей. Торговля валютой не привязана к какой-либо конкретной географической точке. Обычно международный валютный рынок делят на три территориальных сегмента: дальневосточный, европейский, североамериканский, каждый из которых включает крупные валютно-финансовые центры. К дальневосточному сегменту относят - Токио, Гонконг, Сингапур. К европейскому – Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж. К североамериканскому – Нью-Йорк, Чикаго, Сан-Франциско. Хотя торговля валютами ведется в различных финансовых центрах мира, современная технология телекоммуникаций связывает эти центры в единый рынок.

В практических целях выделяют внутренний валютный рынок, когда рассматривают валютные операции, осуществляемые банками, валютной биржей, расположенными на территории конкретной страны, или, когда речь идет о нормах валютного регулирования.

Международный валютный рынок работает круглосуточно, так как к моменту закрытия торгов в Москве открываются торги в Нью-Йорке и продолжаются три часа параллельно с торгами на парижском, франкфуртском и на лондонском валютном рынке и т.д.

Главными участниками валютного рынка являются коммерческие банки, корпорации, занимающиеся международной торговлей, центральные банки, небанковские финансовые учреждения, такие, как фирмы по управлению активами и страховые компании, физические лица. Коммерческие банки играют на данном рынке ключевую роль, потому что они содействуют обмену приносящих процент банковских депозитов, на которые приходится основной объем торговли иностранными валютами.

Важную роль на международном валютном рынке играет Центральный банк каждой страны. По объемам операций эта роль незначительна, но она чрезвычайно важна для регулирования курса национальной денежной единицы.

С точки зрения характера и сроков покрытия существуют следующие виды валютных операций:

- кассовые операции с немедленной (в течение двух банковских дней) поставкой валюты по курсу, зафиксированному контрагентами на момент совершения сделки – спот-сделки;

- срочные операции с временным интервалом поставки валюты, превышающим два банковских дня (от недели до 5 лет), когда зафиксированный на момент заключения сделки валютный курс действителен в течение всего согласованного срока. Важнейшая цель срочных операций, кроме конверсии валют и получения спекулятивной прибыли за счет разницы в курсах, состоит в страховании (хеджировании) инвестиций от различного рода рисков путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Валютный контракт может быть категоричным, т.е. с фиксацией курса, суммы и даты поставки валюты, т.е. форвардным – на межбанковском и фьючерсным – на биржевом рынке, по стандартным пакетам валюты. Или свободным, т.е. без фиксации курса, суммы и даты валютирования, но с предоставлением покупателю валюты права окончательного решения – опционы (от английского – выбор).

- операции, сочетающие кассовые и срочные сделки, получившие название – своп (от английского – обмен), которые представляют собой соглашения о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон обладает сравнительными преимуществами на рынке какой-нибудь валюты. Цель свопов – перекрестное межбанковское кредитование, обеспечение расчетов, диверсификация валютных авуаров и снижение рисков.

Структура международных валютно-кредитных и финансовых отношений включат в себя многочисленные международные организации, осуществляющие регулирование данных отношений, выработку рекомендаций проведения валютно-финансовой политики на основе изучения валютных проблем и выполняющие другие функции.

Основными международными валютно-финансовыми институтами являются: Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка, Банк международных расчетов, Европейский банк реконструкции и развития, Межамериканский банк развития и др.