

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЗАЧЕТНАЯ КНИЖКА

Шпаргалки

ЗАЧЕТ

Смирнов П.Ю.
Мировая экономика.
Шпаргалки

Издательство: АСТ; 2009г., 64 стр.

В книге кратко изложены ответы на основные вопросы темы «Мировая экономика». Издание поможет систематизировать знания, полученные на лекциях и семинарах, подготовиться к сдаче экзамена или зачета.

Пособие адресовано студентам высших и средних образовательных учреждений, а также всем, интересующимся данной тематикой.

Оглавление

1. Мировая торговля
2. Факторы развития международной торговли
3. Отличительные черты мирового рынка
4. Факторы, определяющие участие во внешнеэкономической деятельности
5. Международный экономический обмен и теория сравнительных издержек
6. Система международного разделения труда и кооперации
7. Международная специализация
8. Факторы международной специализации труда
9. Основные показатели развития мирового хозяйства
10. Национальное богатство
11. Источники сбережений и накоплений в экономике
12. Сбережения и накопления в мировом хозяйстве
13. Международная торговля и внешнеэкономические связи
14. Эволюция внешнеторговой политики
15. Протекционизм
16. Современные особенности процесса либерализации мировой торговли
17. Либерализация таможенных барьеров
18. Понятие открытой экономики
19. Глобализация рынков товаров и услуг
20. Взаимозависимость национальных хозяйств
21. Понятие экономической безопасности
22. Хозяйственный механизм мирового рынка
23. Роль государства в мировой экономической системе
24. Роль транснациональных компаний в мировой хозяйственной системе
25. Международные экономические организации

26. Типы и формы региональной экономической интеграции
27. Региональные экономические организации: ЕС и НАФТА
28. Ассоциации стран-производителей и свободные экономические зоны
29. Структура внешней торговли: экспорт и импорт
30. Схема импортных операций, лицензируемый и нелицензируемый импорт
31. Реэкспорт и реимпорт
32. Нетарифные ограничения в сфере внешней торговли
33. Косвенные ограничения во внешней торговле и государственное стимулирование экспорта
34. Методы прогнозирования на международных товарных рынках
35. Виды документов, используемых во внешнеторговой деятельности
36. Сквозной, морской и ордерный коносаменты
37. Свидетельство о погрузке, дубликатная накладная
38. Экспедиторское свидетельство и страховые документы
39. Товарные и таможенные документы, свидетельство о происхождении товара
40. Формы международных валютных и платежно-расчетных отношений
41. Документарные формы платежа во внешней торговле: документарное инкассо
42. Документарные формы платежа во внешней торговле: документарный аккредитив
43. Участники аккредитивных операций
44. Виды аккредитивов
45. Инструменты функционирования мирового рынка: международная цена
46. Инструменты функционирования мирового рынка: ставка ссудного процента и валютный курс
47. Мировые цены
48. Контрактные цены
49. Условия платежа
50. Условия поставки по международным контрактам: FOB и FCA
51. Условия поставки по международным контрактам: EXW, DDU, DDP
52. Условия поставки по международным контрактам: CIF и CIP
53. Мировые цены сырьевых товаров
54. Демпинговые цены
55. Маркетинговая стратегия в ценообразовании
56. Международные валютные отношения
57. Мировая и национальная валютная система
58. Национальная, мировая и резервная валюта
59. Конвертируемость валют и элементы валютной системы
60. Понятие валютного курса
61. Факторы, влияющие на валютный курс
62. Факторы, влияющие на валютный курс: темп инфляции
63. Факторы, влияющие на валютный курс: платежный баланс, процентные ставки, степень доверия к валюте
64. Влияние изменения валютного курса на международные экономические отношения
65. Валютный демпинг
66. Теория паритета покупательной способности

67. Теория регулируемой валюты
68. Теория ключевых валют
69. Теория фиксированных курсов и нормативная теория валютного курса
70. Теория плавающих валютных курсов
71. Золотомонетный стандарт
72. Золотодевизный стандарт
73. Бреттонвудская валютная система
74. Кризис Бреттонвудской валютной системы
75. Ямайская валютная система
76. Валютная политика и валютное регулирование
77. Формы валютной политики
78. Государственное валютное регулирование и валютный контроль
79. Виды валютного контроля
80. Валютные ограничения
81. Меры валютного ограничения
82. Валютные клиринги
83. Формы валютного клиринга
84. Клиринговые расчеты в рамках экономических союзов
85. Платежный баланс
86. Равновесие платежного баланса, структура платежного баланса
87. Торговый баланс и баланс услуг
88. Платежный баланс, баланс движения капиталов и кредитов
89. Факторы, влияющие на платежный баланс
90. Регулирование платежного баланса
91. Регулирование дефицита платежного баланса
92. Регулирование торгового баланса
93. Миграция и вывоз капитала
94. Связь международного производства и экспорта капитала
95. Влияние ИПК на функционирование мировой хозяйственной системы
96. Международное финансирование
97. Центры международного финансирования
98. Характеристика международного рынка капитала
99. Международные кредитные отношения
100. Значение международного кредита
101. Принципы и функции международного кредита
102. Роль международного кредита в развитии производства
103. Формы международного кредита
104. Коммерческий кредит
105. Банковский кредит
106. Межгосударственные кредиты
107. Проектное финансирование
108. Международный лизинг
109. Международный факторинг

110. Международный форфейтинг
111. Финансовые кризисы
112. Формы проявления финансовых кризисов
113. Демографическое развитие мира
114. Рост населения и экономический рост
115. Использование рабочей силы, безработица
116. Особенности и виды международной миграции
117. Социально-экономические последствия миграции трудовых ресурсов
118. Экономический рост и научно-технический прогресс
119. Влияние современных технологий на экономический рост
120. Понятие устойчивого развития

1. Мировая торговля

Внешняя торговля занимает важное место в системе международных экономических отношений. Для многих стран в последние годы она стала основным фактором экономического развития. Широкий обмен товарами между странами в результате роста внешней торговли создает условия для развития мирового рынка в целом. Современный мировой рынок – это сфера обмена, которая охватывает совокупное товарное обращение различных стран, являющихся его составными элементами.

Рост мировой торговли обусловлен рядом причин:

- развитием национальных рынков товаров и услуг;
- неравномерностью развития отдельных отраслей в рамках национальных экономик;
- тенденцией постоянного расширения производства в целях получения прибыли.

Стремление к получению прибыли и сравнительно узкие рамки национальных рынков заставляют корпорации и отдельные предприятия искать источники сбыта на внешних рынках. Для промышленных стран необходимы рынки сбыта промышленных товаров, оборудования, новых технологий. Развивающиеся страны нуждаются в новых рынках для сырья и сельхозпродукции.

В современных условиях отдельные страны стали звеньями мирового хозяйства, а их экономики попали в сильную зависимость от внешнего рынка. Особенно это характерно для экономик развивающихся стран. Связана данная особенность с тем, что в течение длительного времени эти страны развивались как аграрно-сырьевые придатки индустриальных стран Запада. Поэтому развивающиеся страны в основной своей массе имеют слабую промышленную базу и зависят от индустриально развитых стран.

Растущая зависимость стран от внешней торговли и внешних рынков отражает объективно действующую тенденцию к хозяйственному сближению различных государств. Это нашло свое отражение в создании различных торговых союзов, объединений, в развитии интеграционных процессов в Западной Европе, Азии, Америке и Африке на протяжении второй половины XX века.

2. Факторы развития международной торговли

Внешняя торговля возникла в глубокой древности. Мощным стимулом развития международной торговли стал переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям, а также создание национальных государств, установление производственных связей как внутри стран, так и между ними.

Создание крупной промышленности позволило сделать качественный скачок в развитии производительных сил в международной торговле. Это привело к увеличению масштабов производства и улучшению транспортировки товаров, т. е. были созданы предпосылки для расширения хозяйственных и торговых связей между странами, а вместе с тем усилило необходимость расширения международной торговли. На современном этапе международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. Необходимость ее обусловлена следующими факторами:

- образованием мирового рынка как одной из предпосылок капиталистического способа производства;
- неравномерностью развития отдельных отраслей в разных странах, в результате чего избыток продукции вывозится за границу;
- ограниченностью размеров внутреннего рынка отдельно взятой страны.

Следовательно, заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется потребностями сбыта продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне, а также стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Особенность развития международной торговли после Второй мировой войны заключается в стремительном росте ее объемов. Этому способствовали такие факторы:

- научно-техническая революция, которая стимулировала обновление и расширение основного производственного капитала;
- усиление государственного регулирования экономики с целью интенсификации процессов накопления капитала и предотвращения экономических кризисов;
- возрастание экономической мощи отдельных промышленных предприятий и крупных транснациональных компаний;
- экономическая интеграция в рамках отдельных групп стран.

3. Отличительные черты мирового рынка

Мировой рынок следует отличать от национальных рынков отдельных стран. Мировой рынок охватывает торговлю значительной частью стран мира и имеет следующие особенности.

1. На национальном рынке движение товаров обусловлено такими факторами, как производственные связи между предприятиями и районами страны, на мировой рынок значительное влияние оказывают межгосударственные границы и внешнеэкономическая политика отдельных стран.

2. Отличительной чертой мирового рынка является существование особой системы ценообразования – системы мировых цен.

3. Мировой рынок товаров дополняется быстрорастущим рынком услуг.

4. Структура и направление торговли отдельных стран на мировом рынке определяются изменением конкурентоспособности их товаров.

5. Мировой торговле присуща неравномерность роста торговли как между отдельными странами, так и всего мирового товарооборота.

Мировой рынок развивается в условиях острой конкурентной борьбы. Активную роль в ней играют те государства, которые не только осуществляют мероприятия по защите национального рынка от ввоза товаров извне, но и проводят политику, направленную на стимулирование экспорта своих товаров.

Особенностью мирового рынка в настоящее время является развитие межгосударственных форм его регулирования. Международная торговля характеризуется развитием интеграционных процессов как на региональном, так и на глобальном уровне. Результатом является возрастание масштабов и качественных изменений характера международной торговли, которая оказывает огромное воздействие на интернационализацию экономической жизни всех стран мира.

Благодаря этому изменилась функция международной торговли: из чисто коммерческих краткосрочных сделок она превратилась в основное средство непосредственного обслуживания национальных производственных процессов, связывающее их в единый механизм, не признающий национальных границ.

4. Факторы, определяющие участие во внешнеэкономической деятельности

Для предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, важным является учет следующих факторов.

При принятии решения о целесообразности выхода на внешний рынок необходимо определить экспортный потенциал компании или потребность в импорте товара на основе всестороннего анализа и маркетинговой оценки соответствующего рынка. В частности, экспортные возможности зависят от конкурентоспособности предприятия-резидента по сравнению с фирмами-нерезидентами.

В результате такого анализа выявляются сильные и слабые стороны предприятия-экспортера.

Необходимо также учитывать, что каждая страна характеризуется наличием определенной хозяйственной структуры. По этому критерию *все страны подразделяются на четыре основные группы:*

1. Страны с экономикой натурального хозяйства, где подавляющее большинство населения занимается простейшим сельскохозяйственным производством. При этом большая часть производимой продукции потребляется, а оставшаяся напрямую обменивается на простые товары и услуги.

2. Экспортеры сырья, т. е. страны, которые располагают значительными запасами одного или нескольких видов природных ресурсов и большую часть средств получают за счет их экспорта.

3. Развивающиеся страны, в которых обрабатывающая промышленность производит от 10 до 20 % валового национального продукта. Соответственно, в этих странах увеличивается импорт сырья, уменьшается импорт готовых изделий.

4. Промышленно развитые страны – основные экспортеры промышленных товаров в обмен на сырье и полуфабрикаты.

При установлении деловых отношений с той или иной страной учитываются следующие факторы:

1. Экономическая политика государства (наличие или отсутствие ограничений на проведение импортно-экспортных операций, наличие условий для привлечения зарубежного капитала, особенности налогового регулирования и т. д.).

2. Политическая стабильность. Компания-нерезидент должна быть уверена, что смена правительства или политического курса не приведет к конфискации собственности нерезидента, вводу импортных квот или новых таможенных и налоговых платежей, другим неблагоприятным последствиям.

3. Наличие валютных ограничений и риска резкого колебания обменных курсов валют.

4. Состояние рыночной инфраструктуры и наличие соответствующих рыночных институтов.

5. Международный экономический обмен и теория сравнительных издержек

Со времен начала промышленного переворота постоянно возрастает взаимосвязь национальных хозяйств в рамках мировой экономики. По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру изделий в рамках экономик отдельных стран. Дальнейшее развитие производительных сил обусловило тенденцию к углублению международного разделения труда.

Каждая страна располагает определенным количеством природных богатств, исторически накопленным интеллектом людей (знаниями, навыками, опытом). Первым аргументом в пользу обмена результатами хозяйственной деятельности между странами будет различие условий производства. Вторым аргументом в пользу обмена выступают издержки производства, поскольку затраты на производство той или иной продукции в разных странах неодинаковы.

Д. Рикардо в рамках своей теории сравнительных издержек показал, каким образом все участники международных хозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил в масштабах мировой экономики. Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце XIX—начале XX века к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; вывоз капитала и расширившийся обмен между странами сопровождалась интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии, и на их основе, в конечном счете, произошел раздел мирового экономического пространства.

6. Система международного разделения труда и кооперации

В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда, которое находит выражение в устойчивом производстве определенных товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок и проявляется в обособлении отдельных видов трудовой деятельности по территориям.

Международное разделение труда основывается на международной специализации, предполагающей наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством и потреблением в международном масштабе. Международная специализация выступает предпосылкой международного кооперированного производства. Оно является необходимым условием налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые нередко неосуществимы усилиями одной страны.

Показателями участия в международном разделении труда служат: объем внешней торговли по отношению к валовому продукту; доля экспортируемой продукции в общем объеме производства; удельный вес страны в международной торговле, в том числе в торговле отдельными товарами; внешнеторговый оборот на душу населения.

Кооперация в международной торговле сводится к заранее согласованным поставкам товаров и услуг между странами – участниками такой кооперации. Международные кооперированные поставки достигают более 30 % товарооборота между компаниями индустриальных стран. Кооперированные поставки также играют заметную роль в экспорте целого ряда развивающихся стран с высокой долей международного производства в отдельных отраслях.

Росту специализации и кооперирования в современный период способствуют многие факторы и условия, прежде всего связанные с развитием научно-технического прогресса. Современная техника и производство делают нерентабельным обеспечение потребностей одной страны всеми видами продукции и услуг собственными силами без международного разделения труда.

7. Международная специализация

Наряду с тенденцией к развитию всемирного рынка на основе разделения труда продолжает действовать *международная специализация*, сущность которой состоит в том, что отдельные страны специализируются на выпуске каких-то конкретных товаров и услуг. Эта специализация объясняется традициями, спецификой производственного и экономического потенциала, наличием или отсутствием природных ресурсов.

Специализация позволяет отдельным странам не затрачивать огромные денежные ресурсы на создание новых отраслей для производства тех или иных товаров, а получать их путем внешней торговли. Это объясняется тем, что каждая страна обладает длительным профессиональным опытом в производстве определенных высококачественных товаров, что позволяет экспортировать их в другие страны.

Система международной специализации получила наибольшее развитие во второй половине XX века. Данному процессу способствовали, прежде всего, экономическое и политическое развитие отдельных стран, научно-техническая революция, дальнейшее развитие всемирного рынка, политика государственного регулирования экономики.

В результате развития международной специализации произошло разделение стран на три основные группы:

1. Страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности.
2. Страны, ориентированные на добычу полезных ископаемых.

3. Страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства.

В то же время существует и четвертая группа стран, которая одновременно производит продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства. К ним относятся ряд промышленно развитых стран, в первую очередь США и Канада.

Развитие и углубление международной специализации на базе разделения труда избавляет многие страны от необходимости развития всех отраслей производства и позволяет сконцентрировать усилия и специализироваться на производстве определенных видов продукции. Вместе с тем оно исключает возможность образования монокультурной структуры экономики, поскольку предполагает создание в каждой стране рационального хозяйственного комплекса взаимосвязанных и взаимодополняющих отраслей народного хозяйства.

8. Факторы международной специализации труда

Процесс формирования международной специализации производства товаров и услуг определяется действием ряда факторов:

- существующими и потенциальными производственными мощностями, трудовыми ресурсами, возможностями роста численности и квалификации кадров в отдельно взятой стране;

- уровнем национального дохода, перспективами его повышения, емкостью внутреннего рынка;

- природными богатствами и почвенно-климатическими условиями;

- географическим положением страны по отношению к другим странам, наличием развитой транспортной инфраструктуры;

- сложившимися экономическими связями между странами, возможностями их дальнейшего расширения и диверсификации.

При этом в наилучшем положении находятся те страны, которым присущи действия всех перечисленных факторов, что позволяет им более сбалансированно участвовать в международном разделении труда и специализации.

В течение последних 20–30 лет основные функции по организации международного разделения труда и международной специализации взяли на себя крупные транснациональные корпорации. Имея национальные штаб-квартиры и производство внутри своих стран, транснациональные компании располагают также огромным производственным, финансовым, техническим потенциалом в других странах. Деятельность международных корпораций непосредственно определяет степень участия отдельных стран в мировом разделении труда и международной торговле.

Необходимо отметить, что международная специализация и разделение труда не ограничиваются исключительно сферой производства товаров и услуг. Они значительно шире и охватывают сферу рынка капитала, финансовых услуг, рынка ценных бумаг. Основную роль на данных рынках играют крупнейшие транснациональные кредитно-финансовые институты (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, частные пенсионные, инвестиционные компании и фонды). Эти компании обеспечивают основной оборот кредитных ресурсов, ценных бумаг, финансовых услуг, страхования и фрахта на мировом рынке.

9. Основные показатели развития мирового хозяйства

Для анализа экономического положения мира используется целый ряд показателей, характеризующих динамику и состояние мировой экономики. Основной из них – *валовой мировой продукт*. Этот показатель выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции

предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

В каждой отдельно взятой стране валовой внутренний продукт подсчитывается на основе системы национальных счетов, построенной на концепции производительного характера всех видов деятельности. Она представляет собой совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности и отражает основные макроэкономические связи внутреннего и внешнего секторов национальных хозяйств.

С ВВП связан показатель *национального дохода*, который рассчитывается как ВВП минус амортизация (чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Показатель национального дохода приблизительно соответствует понятию произведенного национального дохода.

Сумма доходов, поступающая в распоряжение страны (национальный личный доход), подсчитывается как разница между чистым внутренним продуктом и сальдо доходов предприятий и граждан данной страны за рубежом и доходами иностранцев в этой стране. Этот показатель примерно соответствует понятию *использованного национального дохода*.

В количественном выражении различие между ВВП и произведенным национальным доходом достаточно велико и составляет примерно 8–11 %, равняясь величине амортизационных отчислений. В разных странах это различие может колебаться, так как величина амортизационных отчислений зависит от национальной массы основных фондов. Доля амортизации несколько повышается в периоды спада и снижается в периоды подъема.

10. Национальное богатство

Национальное богатство— это совокупность ресурсов и иного имущества страны, создающая возможность производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. *В его состав входят:*

- невоспроизводимое имущество: сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли; полезные ископаемые; исторические и художественные памятники, произведения;

- воспроизводимое имущество: производственные активы (основной и оборотный капитал); непроизводственные активы (имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций);

- нематериальное имущество: интеллектуальная собственность (патенты, торговые марки, объекты авторского права и т. п.); человеческий капитал (продукты сферы услуг, овеществившиеся в знаниях, профессиональных навыках и здоровье населения, а также в эффективной институциональной структуре общества);

- сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам.

В теоретическом плане главными особенностями показателя национального богатства является то, что в нем:

- учитываются все имеющиеся в стране экономические блага по состоянию на определенную дату, а не созданные за определенный период;

- значительную часть составляют природные блага (земля, полезные ископаемые и т. п.), не являющиеся результатом хозяйственной деятельности человека. Несмотря на «нерукотворный» характер этих богатств, их стоимость связана с уровнем развития экономики, причем эта взаимосвязь имеет очень сложный характер;

- только с помощью показателя национального богатства делается попытка комплексно учесть нематериальное имущество.

На практике фактический подсчет национального богатства не осуществляется ни в одной стране мира. Это связано с тем, что оценка невоспроизводимого имущества, так же как и оценка нематериальных активов, сопряжена с очень значительными трудностями. В связи с этим реальные оценки национального богатства обычно учитывают только те его составные части, стоимость которых может быть определена на основе хозяйственной практики.

11. Источники сбережений и накоплений в экономике

Общий объем сбережений в экономике формируется за счет сбережений и накоплений, осуществляемых домашними хозяйствами, предприятиями и государством.

В общем объеме накоплений доля компаний составляет порядка 50 % национальных сбережений. *Компании* располагают двумя источниками капиталовложений и сбережений: амортизация и нераспределенная прибыль. В структуре накопления компаний доля расходов на возмещение потребленного основного капитала (амортизация) довольно стабильна, и в среднем она составляет чуть больше половины инвестиций, возрастая в периоды кризисов и сокращаясь в годы экономических подъемов.

Выступая в качестве одного из важнейших средств обновления основного капитала, амортизация создает возможности расширения производства и увеличения реального капитала. Чистые капиталовложения, формирующиеся за счет нераспределенной прибыли, непосредственно увеличивают производственные фонды компаний.

Сбережения домашних хозяйств обеспечивают менее 50 % национальных сбережений. В промышленно развитых странах они имеют тенденцию к уменьшению за счет более легкого доступа к потребительскому кредиту.

Значительную роль в общем объеме накоплений играют также *сбережения государств*. Государственные инвестиции играют главную роль в финансировании общественно значимых проектов (в строительной, социальной сфере и т. д.). При этом бюджетная политика подавляющего большинства стран характеризуется наличием бюджетных дефицитов, которые в последние десятилетия имеют общую тенденцию к сокращению. Резкое увеличение бюджетных дефицитов на фоне экономического кризиса произошло в 70-е гг. XX века в связи с увеличением расходов на военные цели, социальное обеспечение при одновременном снижении деловой активности и налогообложения.

Сокращение бюджетных дефицитов ведет к уменьшению государственных капиталовложений, если уменьшение в займах происходит за счет снижения инвестиций. Сдерживание государственных инвестиций помогает сокращать бюджетные дефициты так же, как это происходит при увеличении налоговых поступлений или снижении военных расходов.

12. Сбережения и накопления в мировом хозяйстве

Количественное расширение и качественное совершенствование материальных производительных сил выступают необходимыми условиями экономического и социального прогресса мирового сообщества. Гигантские масштабы мировой производственной деятельности требуют огромных затрат капитала, выступающего ведущим фактором экономического развития. Его физическое увеличение, накопление происходит в результате сбережений, осуществляемых компаниями, домашними хозяйствами и государством. Нехватка внутренних сбережений восполняется выходом компаний и государств на зарубежные рынки капиталов.

Сбережения представляют собой разницу между располагаемыми доходами и расходами. Под капиталовложениями понимается поддержание и увеличение производственных и непроизводственных фондов, а также увеличение запасов материальных средств. Сбережения и капиталовложения находятся в неразрывной взаимосвязи. Сбережения обычно предшествуют накоплению и представляют собой формирование денежного капитала, важную роль в процессе образования которого играют кредитные учреждения.

Изменения в динамике мировых капиталовложений соответствуют движению экономического цикла: они повышаются в периоды подъемов и снижаются во время спадов.

На уровне мирового хозяйства как единой системы объемы сбережений и накоплений совпадают. Капиталовложения, которые не обеспечиваются собственными сбережениями инвесторов, финансируются сбережениями других секторов. Следовательно, любое увеличение

нормы мировых капиталовложений обеспечивается перераспределением доходов частного сектора или правительств от потребления в пользу накопления.

На национальном уровне сбережения и капиталовложения различаются. Если желаемый уровень капиталовложений в стране превышает внутренние сбережения, то для покрытия этого разрыва могут быть использованы иностранные сбережения. Перевод средств осуществляется через международную финансовую систему, в результате страна может расходовать на потребление и накопление больше средств, чем позволяет национальный доход.

13. Международная торговля и внешнеэкономические связи

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государствами. Ввозимые в страну товары образуют ее *импорт*, а вывозимые – *экспорт*. Сумма импорта и экспорта каждой страны составляет ее внешнеторговый оборот. Разница между совокупным импортом и экспортом называется *сальдо торгового баланса*. Оно может быть активным и пассивным. При отрицательном сальдо страна-должник обязана выплатить другим странам задолженность денежными средствами или поставкой дополнительной продукции либо получить кредит от страны-поставщика.

Степень включения страны во внешнеэкономические отношения характеризуется отношением стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов, а рост импорта равносителен по своему эффекту росту сбережений, так как деньги уходят за границу и общий спрос сокращается.

Поскольку национальные хозяйства всех стран в той или иной мере зависят от внешней торговли, то государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились два подхода такой политики: протекционизм и свободная торговля.

Протекционизм – это система ограничений импорта, которая включает введение высоких таможенных пошлин, запретов на ввоз определенных продуктов и других мер, препятствующих конкуренции импортных товаров с местным производством. Политика протекционизма, с одной стороны, защищает национальную промышленность и сельское хозяйство, способствует развитию общественного производства. С другой стороны, она выводит национальное хозяйство из жесткой конкуренции, ослабляет стимулы к снижению затрат на производство продукции и повышению ее качества.

Свободная торговля – это внешнеторговая политика, при которой не устанавливаются какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику могут проводить только страны с высокой эффективностью национальной экономики.

На практике все государства стремятся проводить сбалансированную внешнеторговую политику, избегая как излишнего протекционизма, так и абсолютного либерализма.

14. Эволюция внешнеторговой политики

Внешнеторговая политика представляет собой систему мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков.

Существуют *две основные модели внешнеторговой политики*: протекционизм и свободная торговля (либерализм).

Различные стадии мирового экономического развития характеризовались превалированием одной из этих моделей внешнеторговой политики.

В период первоначального накопления капитала типичной системой внешнеторговой политики был протекционизм. Высокими ввозными пошлинами на промышленные товары отечественная промышленность ограждалась от иностранной конкуренции, а предприниматели ускоренными темпами осуществляли накопление капитала. В этот период протекционизм играл

прогрессивную роль, способствуя быстрому росту промышленности и развитию экономики в целом.

После промышленного переворота Англия стала «промышленной мастерской мира» и могла не опасаться иностранной конкуренции. Это побудило английских промышленников отказаться от протекционизма и перейти к свободной торговле. Вслед за Англией в 50–60-е гг. XIX века поворот от протекционизма к свободной торговле стал совершаться и в других странах.

В начале XX века внешнеторговая политика существенно изменилась: типичной ее формой снова стал протекционизм, имеющий уже другой характер и значение. Товары облагались высокими пошлинами не потому, что их производство в данной стране слабо развито, а с целью воспрепятствовать доступу иностранных товаров на внутренний рынок и обеспечить поддержку своей промышленности и монопольно высокие цены.

После Второй мировой войны эволюция внешнеторговой политики происходила под воздействием растущей интернационализации хозяйственной жизни в условиях научно-технической революции, либерализации рынков, повышения роли международного обмена как важнейшего фактора развития производительных сил.

15. Протекционизм

Протекционизм – это преднамеренная политика правительств некоторых стран, направленная на повышение барьеров торговли, таких как тарифы и квоты, для того чтобы защитить отечественную промышленность от иностранной конкуренции.

В рамках политики протекционизма предполагается, что защита отдельных отраслей отечественной экономики необходима на определенный срок, чтобы способствовать организованной перестройке производства. Однако при этом существует опасность, что такая защита станет постоянной, если она служит интересам деловых или политических кругов.

Наиболее популярным доводом в пользу проведения политики протекционизма является аргумент *молодой отрасли*. Протекционизм может быть эффективным средством стимулирования развития новой отрасли, которая может значительно увеличить благосостояние страны, но которая не сможет начать развиваться, если не будет защищена от конкуренции импорта. Со временем, при условии соответствующей защищенности, такая отрасль способна достичь внутренней экономии от масштаба (т. е. меньших затрат благодаря эксплуатации большого внутреннего рынка) и приобрести преимущества от различных положительных внешних эффектов (хорошо обученная рабочая сила или эффект обучения в процессе производства).

В конечном счете, новая отрасль может стать равной или даже более эффективной по отношению к своим зарубежным конкурентам. После того как отрасль стала конкурентоспособной, меры протекционизма по отношению к ней могут быть отменены.

Такая временная защита не противоречит главной цели сторонников свободной торговли – максимальной специализации на основе сравнительных преимуществ. Только с помощью временного равенства условий конкуренции отрасль способна достичь той стадии развития, которая позволит ей в полной мере использовать свой потенциал.

Негативным моментом при защите новых отраслей с помощью мер протекционизма является тот факт, что отрасли, нуждающиеся в опеке, часто выбираются не на основе сравнительных преимуществ, а по политическим мотивам. При этом предоставляемая протекция может быть чрезмерной и продолжаться дольше, чем это необходимо.

16. Современные особенности процесса либерализации мировой торговли

В современной практике регулирования международного обмена проявляется объективная потребность в повышении степени интернационализации производства и капитала. Эта тенденция в области международных экономических отношений выражается, в частности, в

ослаблении ограничений внешнеторгового обмена, стремлении к устранению препятствий на его пути. Такому курсу соответствует *политика либерализации торговли*, т. е. применение всего комплекса мероприятий по регулированию внутренней экономики и внешнеэкономических связей с целью содействия внешнеторговому обороту, а также снижению таможенных и иных барьеров.

Современный механизм либерализации мировой торговли обладает рядом особенностей.

1. Значительно расширен круг регулирующих мер со стороны как национальных государств, так и наднациональных экономических организаций. Эти меры вышли за пределы тарифной политики и охватывают практически все отрасли хозяйственной жизни.

2. Существенно возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных стран по многосторонней либерализации внешнеторгового оборота.

3. Несмотря на то что между отдельными странами до сих пор вспыхивают «торговые войны», в настоящее время удалось добиться долговременного и значительного снижения экономических барьеров на пути развития международной торговли.

Необходимо отметить, что активизация международного обмена обусловила объективную потребность в его либерализации. Причем либерализация – это не столько предпосылка, сколько средство в расширении товарооборота. Либерализация торговли явилась одной из основных причин необычайного экономического роста, отмеченного во всех странах мира после окончания Второй мировой войны.

Таким образом, тенденция к либерализации обусловлена решением задач расширения мирохозяйственных связей в условиях интернационализации производства. Она нужна для экономической кооперации в интересах взаимной выгоды благодаря более эффективному использованию ресурсов мировой экономики.

17. Либерализация таможенных барьеров

Основных успехов политика либерализации достигла в области таможенных пошлин, общий уровень которых в период после Второй мировой войны существенно сократился. Значение таможенных барьеров объясняется следующими причинами:

– исторически таможенные пошлины олицетворяют собой регулирующую функцию государства во внешней торговле, а их уровень является главным критерием торгово-экономической политики;

– таможенные пошлины играют наиболее значимую роль на фоне других внешнеторговых барьеров;

– таможенные тарифы служат основным унифицированным элементом торговой политики всех стран.

Эти особенности таможенных пошлин во многом определили формы согласованных международных мероприятий по либерализации торговли и взаимному снижению таможенных барьеров. В результате действия принципа наибольшего благоприятствования как одной из базисных норм мировой торговой политики XX века предоставление двумя странами взаимных таможенных уступок означает распространение этих льгот и на всех их внешнеторговых партнеров.

Характер таможенных тарифов обуславливает их либерализацию на широкой международной основе. С этим связано создание соответствующего международного института – Всемирной торговой организации, по линии которой проходят многосторонние переговоры о снижении внешнеторговых барьеров, и в первую очередь таможенных пошлин.

В основу правового механизма ВТО были положены следующие принципы и нормы:

– недискриминация в торговле, т. е. уравнивание в правах товаров импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также по отношению к правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер;
- прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров;
- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;
- разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров.

18. Понятие открытой экономики

Открытость экономики обычно рассматривается в функциональном и институциональном аспектах. *Функциональный подход* определяет степень вовлеченности страны в международное разделение труда или зависимость национального воспроизводства от внешнеэкономических связей. На практике функциональная открытость оценивается чаще всего отношением экспорта и импорта к ВВП страны.

Институциональная открытость измеряется уровнем либерализации торгового и валютного режимов страны. Принимается в расчет значение торговых субсидий, косвенных налогов, валютных, лицензионных и других ограничений.

Под *открытой экономикой* понимается такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировой экономике. Считается, что внешнеторговый оборот начинает оказывать стимулирующее или тормозящее влияние на национальную экономику с того момента, когда он достигает уровня около 25 % к валовому внутреннему продукту.

Другим критерием открытого характера экономики является коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП. Коэффициент эластичности спроса на импорт по доходам свидетельствует о том, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП на 1 %. Коэффициент эластичности спроса на экспорт показывает зависимость между темпами роста экспортной продукции данной страны и ВВП государств, импортирующих эту продукцию.

Коэффициент эластичности экспорта или импорта больше единицы свидетельствует об увеличении открытого характера экономики, коэффициент меньше единицы – о его уменьшении.

Открытость экономики связана с участием страны в международном разделении труда и влиянием международного разделения труда на формирование структуры ее производства. В национальном хозяйстве замкнутого типа структура производства зависит, с одной стороны, от имеющихся в стране капитала и ресурсов, с другой – от структуры внутреннего спроса. Для открытой экономики характерен эффект значительного влияния международного разделения труда на принятие решений, касающихся формирования внутренней структуры производства.

19. Глобализация рынков товаров и услуг

Процесс интернационализации национальных хозяйств, прежде всего, связан с развитием международных рынков. Этот процесс охватывает международную сферу обмена и потребления, образуя основу развития всех форм международных экономических отношений. Интернационализация национальных хозяйств стала развиваться в возрастающих масштабах с момента начала промышленной революции, когда товары стали производиться в объемах, превышающих внутренние потребности стран. Развитие промышленного производства определило процессы углубления международного разделения труда, что, в свою очередь, создало устойчивую основу взаимодействия национальных хозяйств.

Интернационализация сфер обмена и потребления сопровождалась созданием *международной экономической инфраструктуры*, которая включает транспортную сеть, связь, информационные системы. Становление международных торговых отношений привело к становлению системы международных платежей и международного движения ссудного

капитала. Совершенствование машинной техники, средств транспорта, связи позволило разделить производственные процессы на отдельные стадии, размещать обособленные производства в различных странах в соответствии с преимуществами международного разделения труда. Это оказалось возможным на основе международного движения предпринимательского капитала. Производство стало непосредственно международным, создав основу мирового, глобального хозяйства.

Под *глобализацией национальных хозяйств* понимается создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются в глобальном масштабе. Глобализация проявляется в объединении рынков, разделенных экономическими или государственными границами. Анализ процессов глобализации позволяет определить степень единства мировой хозяйственной системы, роль в ней национальных хозяйств, а также влияние этого процесса на положение национальных хозяйств.

20. Взаимозависимость национальных хозяйств

Интернационализация хозяйственной жизни привела к возникновению взаимозависимости воспроизводственных процессов на мировом уровне. Увеличение национального дохода в одной стране в условиях интернационализации обмена способствует росту импорта товаров и услуг в глобальном масштабе.

Данный эффект может использоваться в экономической политике. Крупная в экономическом отношении страна своей денежной и фискальной политикой может стимулировать внутреннее производство и соответственно импорт, что вызовет рост экспорта другой страны.

Не менее важные последствия для экономик других стран имеет обратный эффект. Если одна страна изменяет свою денежную, кредитную или фискальную политику в сторону ужесточения («сжатия»), повышая процентные ставки и налоги, то промежуточным результатом будет снижение спроса на производимые внутри страны товары и услуги в связи со снижением доходов и занятости. Часть снижения спроса приходится на иностранные товары, что ведет к сокращению импорта. Это обуславливает сжатие экономики других стран и, в свою очередь, приводит к снижению спроса на экспорт первой страны, усиливая сжатие ее экономики. Дальнейшее сокращение еще больше снижает импорт, что может усугублять спад в хозяйстве других стран.

Взаимозависимость нередко создает сложные проблемы для национальных экономик. Экспортная ориентация производства ставит страну в зависимость от изменения мировых цен, колебаний мирового спроса, конкуренции на мировом рынке. Особенно опасна такая зависимость для небольших стран с узкой специализацией экономики. Не менее чревата отрицательными последствиями импортная зависимость. Рост мировых цен, ограничения на экспортные поставки в странах-экспортерах – все это неблагоприятно отражается на стране-импортере.

Большое значение имеет дифференциация стран по экономической мощи, уровню экономического развития, роли в мировой экономике. В настоящее время существующая модель мировой экономической системы дает односторонние преимущества ведущим промышленно развитым странам. Наиболее слабые участники мировой экономики не могут обеспечить защиту своих интересов.

21. Понятие экономической безопасности

Все страны в той или иной мере стремятся обеспечить себе долговременные стратегические преимущества в сфере экономических отношений. При этом неравномерность развития различных стран делает позиции сторон неравными, создает возможность давления и даже экономического шантажа. Зачастую именно на такой основе складываются отношения между

«бедными» и «богатыми» странами в международных торгово-экономических и валютно-финансовых связях. Проведение подобной политики означает отсутствие безопасности в мировой экономике.

Экономическая безопасность (международная и национальная) носит общемировой характер и затрагивает в разной мере интересы всех государств. Под международной экономической безопасностью понимается такое экономическое взаимодействие стран, которое исключало бы преднамеренное нанесение ущерба экономическим интересам какой-либо страны.

Как показывает мировой опыт, ущерб может наноситься различными способами: нарушением нормального состояния международной торговли (применение эмбарго, введение чрезмерных количественных и тарифных ограничений, искусственное повышение или понижение цен на те или иные товары); созданием ограничений на пути международного движения технологий и информации и т. д.

Преднамеренный ущерб может быть нанесен валюте страны путем нарушения ее валютного режима, манипуляций по занижению валютного курса, замораживанию вкладов страны в иностранных банках, введению кредитных ограничений. Может целенаправленно нарушаться порядок движения капитала, в частности, путем незаконной реквизиции или национализации без компенсации собственности иностранных инвесторов.

В число нарушений международной экономической безопасности могут входить организация целенаправленной эмиграции из страны наиболее квалифицированных научных и технических специалистов, нарушение существующей системы международного транспортного сообщения вопреки действующим соглашениям в этой области и др.

22. Хозяйственный механизм мирового рынка

В самом общем виде *хозяйственный механизм мирового рынка* можно определить как общественную систему организации производительных сил (факторов производства), совокупность форм и методов регулирования экономических процессов в глобальном масштабе, а также организационно-правовых основ, которые обуславливают производство, распределение, обмен и потребление произведенной продукции, динамизм и качественные параметры экономического развития. Хозяйственный механизм обеспечивает взаимодействие различных форм капитала в процессе его использования.

Как любой социально-экономический объект, механизм мирового хозяйства выполняет определенные *общественные функции*:

1. Экономическая реализация собственности, которая проявляется в производстве и присвоении прибавочной стоимости. Собственность реализуется в конкретных формах движения капитала, внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, которые порождают соответствующие приращенные формы прибавочной стоимости.

2. Регулирование пропорций мирового производства. Необходимость их регулирования заключается в том, что они подвержены постоянным отклонениям.

3. Разрешение противоречий между уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Производственные отношения (объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе воспроизводства, определяемые формами собственности) оказывают серьезное влияние на уровень производительных сил. По мере развития производительных сил происходят определенные изменения в отношениях хозяйствования. Тем самым производственные отношения приспособляются к возросшему уровню производительных сил, однако противоречия не устраняются, что служит дальнейшим стимулом развития производительных сил.

Основным двигателем развития мирового хозяйства выступает постоянно растущий мировой рынок, представляющий собой совокупность внутренних, иностранных и международных рынков.

23. Роль государства в мировой экономической системе

Государство занимает особое положение в мировой экономической системе и выполняет специфические функции на национальном и международном уровнях. Располагая большой финансовой мощью, государство использует широкий спектр мер для воздействия на экономические процессы с помощью бюджетной, кредитной, денежной, валютной политики. Наряду с краткосрочными методами воздействия на экономику государство использует различные формы долгосрочного регулирования, проводит определенную структурную политику, стимулируя производственные сдвиги, преодоление региональных различий, повышение конкурентоспособности национальных компаний. Одновременно государство стремится создать благоприятные внешние условия для расширенного воспроизводства внутри собственной страны, что приводит к постоянной борьбе двух противоположных тенденций: либерализации экономической политики и протекционизма.

Государственное регулирование внешнеэкономической сферы осуществляется с помощью широкого круга мер:

- таможенные тарифы, которые по характеру своего воздействия относятся к регуляторам внешней торговли;

- нетарифные меры регулирования, к которым относится большое число мер торговой и экономической политики, включая лицензирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы и т. д.

Государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики получила название протекционизма.

Общей тенденцией последнего времени стало повышение влияния государства на ход экономических процессов практически во всех странах мира. Приспосабливаясь к интернационализации хозяйственной жизни, государство осуществляет регулирование более масштабно и оперативно. При этом регулирование направлено, как правило, не на предотвращение конкуренции, а на более гибкое воздействие на нее, а также на поддержку государством частного предпринимательства внутри страны.

24. Роль транснациональных компаний в мировой хозяйственной системе

Важной формой современных международных экономических отношений является деятельность транснациональных корпораций (ТНК). В конце 60-х—начале 70-х гг. XX века транснациональные корпорации начали активно создавать производственную, сбытовую, дилерскую и финансовую сеть на национальных рынках других стран. В результате они оказали существенное эволюционное воздействие на формирование международных экономических отношений, международные инвестиции, международные рынки капиталов, валютные операции, миграцию рабочей силы, передачу новейших технологий и т. д.

Планировать производство товаров и услуг в международном масштабе в рамках ТНК можно лишь с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на хозяйственную деятельность компаний. В число основных факторов входят:

- общие тенденции мирового экономического развития;
- развитие отдельных отраслевых и региональных рынков;
- социально-культурные условия на отдельных рынках или в отдельных группах стран;
- политико-правовые условия;
- природная среда.

В современных условиях крупнейшие ТНК строят свою деятельность на основе глобального маркетинга, который учитывает влияние всех вышеперечисленных факторов.

Руководствуясь глобальными интересами расширения производства, укрепления позиций на мировом рынке и увеличения прибыли, ТНК в зависимости от изменения хозяйственной

обстановки, социально-политического климата в тех или иных странах и регионах постоянно маневрируют производственными и финансовыми средствами в масштабах всего мирового хозяйства, перебрасывают огромные массы капитала из одной страны в другую.

Свыше 30 % мировой торговли представляют собой внутрифирменные поставки ТНК, осуществляемые не по международным, а по внутрифирменным, трансфертным, ценам. Таким образом, ТНК, обеспечивая свои интересы, формируют деление рынков на закрытые и открытые сегменты. Эти процессы значительно изменяют условия международной деятельности компаний, деформируют рынок.

25. Международные экономические организации

Международные экономические организации относятся к числу важных субъектов мирового хозяйства. Наибольшее значение имеют Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Последний вместе с созданными им дочерними организациями (Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и др.) образует группу Мирового банка (МБ), или Всемирного банка.

МВФ и МБРР были созданы в 1944 г. как специализированные координационные валютные органы. Их деятельность в определенной мере взаимосвязана. Членство в МБ невозможно без участия в МВФ.

МВФ по своим целям изначально должен был содействовать развитию международной торговли путем устранения ограничений по международным текущим операциям и введения обратимости валют. В связи с этим фонд оказывал финансовую помощь для устранения дефицитов платежных балансов и обеспечения устойчивости валютных курсов.

В 80–90-е гг. XX века Фонд превратился в крупный финансовый центр. Основное место в его деятельности стало занимать кредитование, направленное на цели экономического развития и структурной перестройки хозяйства. МВФ стал преимущественно предоставлять кредиты на осуществление конкретных экономических программ. Финансирование программ экономического развития практически превратило его в международный банк.

Средства на осуществление экономических программ и регулирование валютной сферы образуются за счет взносов стран-членов на основе определенных квот и за счет займов на частных рынках ссудного капитала.

Мировой банк выступает крупнейшим инвестиционным учреждением. В последние десятилетия он осуществляет кредитование конкретных проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Кредиты Мирового банка покрывают в основном около 30 % общей стоимости проектов. Основную часть расходов несет страна-заемщик.

Дочерние учреждения МБ специализируются на выполнении особых задач. МФК оказывает содействие росту частного сектора развивающихся стран, а МАР – помощь беднейшим странам на льготных условиях.

26. Типы и формы региональной экономической интеграции

Выделяются два типа региональной экономической интеграции: межгосударственная экономическая интеграция и интеграция на микроуровне, которая основывается на частных зарубежных прямых капиталовложениях.

Межгосударственные интеграционные объединения существуют в следующих формах:

– зоны свободной торговли, которые ставят целью ликвидировать препятствия во взаимной торговле;

– таможенные союзы, которые помимо ликвидации барьеров во взаимной торговле принимают меры таможенной и налоговой защиты своего внутреннего рынка от конкуренции «третьих стран».

На следующих этапах интеграционный процесс в своем развитии принимает форму общего рынка со свободой движения товаров, услуг и капиталов, единого рынка с унификацией юридических и экономико-технических условий торговли, движения капитала и рабочей силы и, наконец, образования валютного и экономического союзов.

Если единый рынок регулирует главным образом сферу обмена, то создание экономического союза предусматривает унификацию функционирования всех сфер хозяйственной деятельности, координацию экономической политики стран – членов союза и создание единого законодательства. Это предполагает образование наднациональных органов, которые могут принимать обязательные для всех решения, и отказ национальных правительств от соответствующих функций.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 интеграционных объединений различного типа. Большинство из них находятся на низших стадиях развития – либо преференциальных торговых соглашений, либо зон свободной торговли, которые не включают какие-либо обязательства по согласованию или унификации национальной экономической политики.

В промышленно развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (Европейский Союз – ЕС) и в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли – НАФТА).

27. Региональные экономические организации: ЕС и НАФТА

Региональные экономические организации – это межгосударственные экономические образования, которые ставят своей целью постепенное объединение национальных хозяйств путем сближения и изменения хозяйственных механизмов, прежде всего, во внешнеэкономической сфере.

Региональные интеграционные объединения включают территориально близкие страны с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития. Почти все они находятся на низших уровнях хозяйственного единства. Реальное продвижение к объединению национальных хозяйств происходит в Западной Европе, где складывается экономическая общность в форме Европейского Союза (ЕС), и в Северной Америке (НАФТА).

ЕС организован в наднациональной форме. Он обладает рядом полномочий, которые были присущи только национальным государствам. На их основе действует целый ряд органов экономического и другого управления, имеющих межгосударственный (Европейский совет, Совет министров) и наднациональный характер (Европейская комиссия, Европейский парламент, Европейский суд, Палата аудиторов).

Данное деление органов ЕС отражает разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами. Наднациональные органы реализуют общесоюзные цели, межгосударственные органы отражают национальные интересы. Главной особенностью организационно-правовой системы ЕС выступает превосходство права Европейского Союза над национальным правом в пределах основных договоров. ЕС выступает самостоятельным субъектом международного права, заключает торговые соглашения, соглашения о сотрудничестве с другими странами, является крупным центром предоставления экономической помощи.

В Северной Америке с 1994 г. действует Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА). В ее состав входят США, Канада, Мексика. Соглашение предусматривает к 2010 г. ликвидацию взаимных барьеров в движении товаров и капитала. Как субъект мировой экономики НАФТА находится в начале процесса формирования.

28. Ассоциации стран-производителей и свободные экономические зоны

Наряду с объединениями в форме зон свободной торговли, таможенных союзов важное место в процессе хозяйственного сближения занимают ассоциации стран – производителей и экспортеров сырья, а также свободные экономические зоны.

Ассоциации стран-производителей создавались развивающимися странами, так как сырье играет важную роль в экономике многих из них, достигая 80 % экспорта отдельных стран и являясь основным источником валютных поступлений. Ассоциации создавались с целью противостояния мощным транснациональным компаниям, которые проводили политику низких цен на сырье. Право на образование таких ассоциаций было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН. Наиболее успешным примером функционирования на международной арене ассоциаций стран-производителей является деятельность ОПЕК (организация стран – экспортеров нефти).

Значительную роль в мировой экономике играют также *свободные экономические зоны (СЭЗ)*, созданные в государствах, входящих в различные региональные экономические объединения. В настоящее время в мире насчитывается примерно 200 СЭЗ. Их суммарный внешнеторговый оборот превышает 10 % мировой торговли.

Свободная экономическая зона – это обособленная территория, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ. Наиболее характерная черта этих зон – практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранных компаний, прежде всего, с точки зрения возможности свободного движения финансового капитала и перевода прибыли, а также возможности ведения беспошлинной торговли.

Свободные экономические зоны в наибольшей степени отвечают потребностям транснациональных корпораций, поскольку принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру и начальную подготовку рабочей силы на территории свободной экономической зоны.

29. Структура внешней торговли: экспорт и импорт

Структура внешней торговли включает экспортные и импортные операции.

Под *экспортом* понимается вид предпринимательской внешнеторговой деятельности, связанной с получением компанией-резидентом валютной выручки в результате реализации и вывоза своей продукции иностранному партнеру-нерезиденту за пределы страны.

Схема экспортной операции включает:

- подписание контракта на поставку товаров;
- поставку товаров.

Основными этапами, характеризующими экспортную операцию, являются:

- заключение контракта с иностранными контрагентами;
- пересечение товарами границы страны-экспортера;
- получение платежей экспортером в иностранной валюте.

Экспорт может быть двух видов: *нерезидентный* (когда предприятие время от времени экспортирует излишки, предлагая товары местным оптовикам, представляющим зарубежные фирмы) и *активный* (с целью расширения экспорта на конкретном рынке).

Кроме того, экспорт может быть прямой и косвенный. *Прямой экспорт* осуществляется через экспортный отдел предприятия, находящийся в собственной стране, через сбытовое отделение (филиал) за рубежом, через зарубежных дистрибьютеров или агентов.

Косвенный экспорт осуществляется путем привлечения независимых посредников-экспортеров. Благодаря этому предприятие не несет расходов по созданию собственной сбытовой сети за рубежом и уменьшает риски, связанные с реализацией товаров.

Под *импортом* понимается вид предпринимательской деятельности резидентов, связанный с закупкой у нерезидентов и ввозом в страну резидента товаров, услуг и технологий для последующей реализации на внутреннем рынке.

Импортные операции также бывают двух видов: прямые и косвенные. При *прямом импорте* компании-резиденты покупают товары непосредственно у зарубежного изготовителя или у посредника по экспорту за границей. Импортная сделка осуществляется между резидентом (отечественным импортером) и нерезидентом (экспортером) за границей.

При *косвенном импорте* российские предприятия (резиденты) покупают товар у компании-посредника, специализирующейся на импортных сделках, которая, в свою очередь, получает товар от зарубежного производителя или компании-экспортера.

30. Схема импортных операций, лицензируемый и нелицензируемый импорт

Схема импортной операции включает:

- подписание контракта на покупку товаров;
- поставку товаров.

Основными признаками импортных операций являются:

- заключение контракта с иностранным контрагентом (нерезидентом);
- пересечение товаром границы страны-импортера;
- оплата объекта договора в иностранной валюте.

В процессе регулирования импортных операций учитываются три фактора:

1. Необходимость проведения политики протекционизма.
2. Обеспечение национальных потребителей (предприятий и населения) продукцией, которая не производится внутри страны либо производится в недостаточном количестве.
3. Выполнение фискальной функции государства путем взимания импортных тарифов.

Импортный режим бывает двух видов: нелицензируемый импорт и лицензируемый.

Нелицензируемый импорт осуществляется в том случае, когда заключение импортных контрактов не имеет ограничений, т. е. импортер может без специального разрешения государственных регулирующих органов заключить договор купли-продажи с зарубежным поставщиком, ввезти товар на территорию своей страны и произвести за рубеж оплату за товар.

Лицензируемый импорт осуществляется в том случае, когда для ввоза товаров из-за границы требуется специальное разрешение регулирующих органов, которые определяют условия, объем и выдают лицензии на определенный вид товара. Только после получения лицензии на ввоз импортер может заключать с поставщиком договор купли-продажи.

Для осуществления импортной операции импортер должен располагать необходимыми финансовыми средствами для закупки товаров, собрать информацию о потенциальных поставщиках, произвести анализ цен конкурентов, предлагающих на внутреннем рынке аналогичный товар, заключить с экспортером контракт на наиболее выгодных условиях, произвести оплату и получить закупленный товар.

Необходимо также определить объемы закупки товаров, которые могут быть трех типов: регулярные закупки крупно оптовыми партиями, регулярные закупки мелкооптовыми партиями, закупки по мере необходимости.

31. Резэкспорт и реимпорт

Разновидностями экспортной и импортной операций являются резэкспортные и реимпортные операции.

Резэкспортные операции – это операции по обратному вывозу из страны ранее ввезенного из-за границы товара. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, является резэкспортирующей страной. Обязательное условие резэкспортной операции заключается в том, что товар в стране резэкспортера не должен подвергаться какой-либо глубокой переработке. В отдельном случае могут производиться незначительные изменения: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, т. е. операции, учитывающие требования страны потребления, но не меняющие первоначального назначения и наименования товара. Если дополнительная

обработка реэкспортируемого товара превысила половину экспортной цены, то, согласно торговой практике, товар меняет наименование и более не считается реэкспортным.

При реэкспортных операциях реэкспортируемый товар в свою страну завозить необязательно. В контракте с экспортером могут быть указаны отгрузочные реквизиты импортера, и товар последует в страну импортера, минуя страну реэкспортера. Решение завозить товар в страну реэкспортера или нет, принимают импортер и реэкспортер, учитывая транспортные, таможенные и другие условия. Это не относится к тем случаям, когда имеются правительственные ограничения на продажу определенного товара в ту или иную страну.

Реимпортные операции не являются в полном смысле внешнеторговыми операциями, так как специально их никто не осуществляет. Реимпортная операция означает ввоз в страну ранее вывезенного из нее товара, не подвергнувшегося переработке. Реимпортные операции возникают в следующих случаях:

- возврат забракованных покупателем товаров;
- возврат товаров, не проданных на аукционах, ярмарках, выставках;
- возврат товаров, не реализуемых через консигнационные склады.

Консигнация – это условие продажи товаров, когда право собственности на товар, поступивший на склад поставщика, остается за экспортером до момента продажи его покупателю. Обычно условия консигнации – хранение товаров на складе посредника от 1 до 1,5 лет. Если в этот период товар не будет продан, то он возвращается собственнику (экспортеру) за его счет.

32. Нетарифные ограничения в сфере внешней торговли

Наиболее распространенные ограничения в сфере внешней торговли – *тарифные пошлины*. Таможенные пошлины – это налог, устанавливаемый на ввоз в страну или, реже, вывоз из нее определенных видов продукции.

В то же время часто используемым способом воздействия на внешнеторговую деятельность предприятий являются *нетарифные барьеры*, которые представляют собой совокупность прямых и косвенных (непрямых) ограничений внешней торговли с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных методов.

В современной практике межгосударственного обмена получили распространение контингентирование и лицензирование внешнеэкономических операций, а также введение государственной монополии на некоторые виды операций.

Контингентирование связано с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике контингенты обычно устанавливаются в форме списка товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. Предельной формой квоты выступает эмбарго, при котором отдельные виды импорта полностью запрещены.

Лицензирование предполагает необходимость получения организацией разрешения (лицензии) правительственных органов на осуществление внешнеэкономической деятельности. Подобная система дает возможность государству контролировать внешнеэкономические отношения и осуществлять их регулирование для достижения различных экономических и политических целей. В некоторых случаях лицензии выступают разновидностью налога, применяемого страной для получения дополнительных таможенных доходов.

К методам прямых ограничений может быть также отнесено использование государственной монополии как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими частных компаний на осуществление определенных видов производственной и внешнеэкономической деятельности.

33. Косвенные ограничения во внешней торговле и государственное стимулирование экспорта

Косвенные ограничения во внешней торговле, в отличие от прямых ограничений, непосредственно не связаны с запретом на осуществление внешнеэкономической деятельности или уменьшением ее объема. Вместе с тем они зачастую оказываются не менее эффективным средством протекционистской защиты национальных производителей, чем таможенное обложение.

Одним из методов косвенного ограничения является использование *системы национальных стандартов*. Несоблюдение стандартов страны может служить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Аналогичным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерами по сравнению с импортерами.

Кроме того, могут использоваться и другие *формы косвенных ограничений* – закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и др.

Система государственного стимулирования экспорта включает систему финансовых льгот, предоставляемых национальным экспортерам для повышения конкурентоспособности их продукции на внешнем и внутреннем рынках.

К этим мерам можно отнести:

- предоставление государственных гарантий в отношении кредитных ресурсов, привлекаемых для обеспечения оборотными средствами экспортно-ориентированных организаций;

- гарантирование страхования экспортных кредитов от долгосрочных коммерческих рисков;

- прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выплаты разницы стоимости услуг по транспортировке грузов национальных и иностранных перевозчиков;

- выдача на льготных условиях экспортных кредитов и т. д.

Государство также берет на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры мирового рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров за рубежом, а также обеспечению необходимых политических условий для их деятельности на внешнем рынке.

34. Методы прогнозирования на международных товарных рынках

Прогноз конъюнктуры любого товарного рынка обычно разрабатывается на основе данных анализа и изучения показателей, которые могут помочь в определении тенденций развития производства и международной торговли в будущем. Прогноз конъюнктуры дает оценку вероятного движения цен, в зависимости от чего меняется тактика закупки и реализации товара.

Существует множество разнообразных методов прогнозирования, среди которых наибольшее распространение получили экстраполяция, экспертные оценки, экономико-математическое моделирование, балансовый метод.

Экстраполяция основана на анализе сложившихся в прошлом закономерностей развития изучаемого экономического явления и распространения их на будущее. Предполагается, что основные соотношения, пропорции и темпы роста, характерные для данного явления, с большой степенью вероятности без существенных изменений могут иметь место в перспективе. Таким образом, использование экстраполяции в целях прогнозирования рыночной конъюнктуры представляет собой учет опыта прошлого как действия объективных законов развития экономики.

Экспертные оценки базируются на опыте, знаниях и интуиции высококвалифицированных специалистов. Наиболее часто они применяются и при разработке экономических прогнозов.

Экономико-математическое моделирование дает возможность установить определенные количественные закономерности, характеризующие развитие рынка, и дать качественную оценку значимости отдельных показателей, отражающих воздействие различных конъюнктурообразующих факторов. На основе данных за ряд лет составляются экономико-математические модели, отражающие более или менее сложные функциональные зависимости между различными показателями товарного рынка.

Балансовый метод применяется для прогноза конъюнктуры некоторых рынков сырья органического происхождения. Суть его заключается в составлении баланса спроса и предложения. На основе данных за предыдущие годы разрабатывается предполагаемый баланс производства и потребления на будущий год. В нем учитываются переходящие запасы прошлых лет, оценки урожая, внутреннего потребления и переходящие запасы на конец будущего года.

35. Виды документов, используемых во внешнеторговой деятельности

Практика внешнеторговой деятельности выработала определенные документы, которые позволяют покупателю и продавцу гарантировать поставки и платежи. С помощью этих документов решаются следующие задачи:

- продавец может подтвердить выполнение обязательств по поставке в соответствии с условиями контракта;
- предъявление документов может повлечь за собой выполнение платежных обязательств покупателя;
- с передачей документов право распоряжаться товарами может перейти к покупателю;
- использование документов позволяет подключать к реализации внешнеторговых сделок кредитные институты.

К *транспортным документам* относятся: коносамент, свидетельство о погрузке, накладная международного сообщения, авианакладная, экспедиторское свидетельство о получении груза, почтовая квитанция.

Страховые документы включают страховой полис и страховой сертификат.

К *товарным и таможенным документам* относятся: счет-фактура, консульская фактура, таможенный счет, свидетельство о происхождении товара, санитарное свидетельство, свидетельство о досмотре, свидетельство о проведении анализа, весовой сертификат, заводской паспорт и т. д.

Коносамент – это документ, выдаваемый фрахтовщиком (компанией-перевозчиком) грузоотправителю (экспортеру или его транспортному агенту) и удостоверяющий принятие товара к перевозке. Фрахтовщик обязуется транспортировать товар и передать его правомочному владельцу коносамента в порту назначения по окончании морской перевозки.

Кроме того, коносаментом подтверждается, что фрахтовщик погрузил определенные товары (бортовой коносамент) или принял их к перевозке (коносамент на груз, принятый к перевозке).

Если бортовой коносамент свидетельствует о погрузке товаров на борт, то коносамент на груз, принятый к перевозке, документально подтверждает лишь приемку товаров к перевозке.

Коносамент на груз, принятый к перевозке, может быть затем переформлен в бортовой коносамент. При этом на нем делается пометка фрахтовщика («Погружено на борт») с датой и подписью или инициалами.

36. Сквозной, морской и ордерный коносаменты

Сквозной коносамент – это погрузочный документ, который подтверждает, что лицо, выписывающее документ, обязуется поставить принятый товар правомочному владельцу коносамента в том случае, когда транспортировка от места погрузки до места назначения производится с использованием нескольких транспортных средств (смешанные перевозки).

Морской коносамент является документом на предъявителя, т. е. вытекающими из него правами обладает тот, кто на основе непрерывной цепочки передаточных надписей уполномочен к приемке товара. Морской коносамент представляет собой право на распоряжение товаром и дает его правомочному владельцу гарантию того, что соответствующий товар будет передан ему по окончании морской перевозки. С экономической точки зрения морской коносамент дает возможность распоряжаться имуществом, находящимся в процессе морской транспортировки.

На практике чаще всего встречается выписанный «приказу» *ордерный коносамент* с бланковой передаточной надписью. Не рекомендуется выписывать коносамент определенному «приказу» (например, на получателя), если это специально не требуется. Экспортер тем самым лишается права распоряжаться товаром, поскольку в этом случае при желании экспортера в дальнейшем изменить свои указания относительно товара потребовался бы индоссамент получателя.

Полный комплект коносамента состоит из оригиналов, число которых всегда указывается в коносаменте. Как правило, на них ставится штамп «Оригинал»; в других случаях они должны быть идентифицированы как оригинал по полиграфическому исполнению. Подписанные от руки и не означенные как копии экземпляры считаются оригиналами. Каждый экземпляр оригинала имеет самостоятельную силу, т. е. товар в порту назначения может быть выдан по предъявлении любого экземпляра оригинала. Поэтому на экземплярах оригинала указывается, что после выдачи груза по одному из них остальные непредъявленные оригиналы теряют силу.

Рекомендуется выписывать «чистые» коносаменты, т. е. они не должны содержать оговорки или сведений, которые характеризовали бы состояние товара или упаковки как недоброкачественное.

37. Свидетельство о погрузке, дубликатная накладная

Свидетельство о погрузке, называемое также *речным коносаментом*, является транспортным документом внутреннего судоходства. На этот документ распространяются в основном те же правила, что и на морской коносамент.

К транспортным документам относятся также *накладные* международного железнодорожного, автомобильного и воздушного сообщения (дубликатные накладные).

Дубликатная накладная представляет собой документ, свидетельствующий о фактической передаче товара отправителем на отправку указанному в накладной грузополучателю. Кроме того, выдача дубликатной накладной означает безотзывный отказ грузоотправителя от права распоряжаться товаром. Таким образом, дубликатная накладная действует как блокирующий документ, т. е. грузоотправитель может реализовать возможность восстановления права распоряжаться товаром только при предъявлении дубликатной накладной.

Грузоотправитель утрачивает право распоряжаться товаром с того момента, как грузополучатель принял дубликатную накладную (при использовании железнодорожной накладной четвертый экземпляр накладной в виде машинописной копии передается грузоотправителю; при использовании авиационной накладной – третий оригинал накладной) или ему был передан товар.

Для грузоперевозок воздушным транспортом авиакомпания выписывают единую накладную. Она заполняется в трех подлинных экземплярах с произвольным количеством копий. Первый оригинал остается у авиакомпании, второй следует за товарами и предназначен для грузополучателя, а третий подписывается авиакомпанией и после приемки товара передается грузоотправителю. Третий оригинал удостоверяет передачу означенного авиационного груза на отправку указанному в авианакладной грузополучателю.

Как и при использовании дубликатной накладной, грузоотправитель имеет право в дальнейшем восстановить свое право распоряжаться грузом в пункте отгрузки или назначения, т. е. он может распоряжаться товаром, если получит третий оригинал, а товар еще не будет передан грузополучателю. Для получения товара экземпляр авианакладной грузополучателю не нужен.

38. Экспедиторское свидетельство и страховые документы

Экспедиторское свидетельство о приеме или отправке груза удостоверяет, что транспортно-экспедиторская фирма приняла товар с безотзывным поручением отправить его грузополучателю или передать в распоряжение третьего лица.

Свидетельство о приеме груза, принятое международными транспортно-экспедиторскими фирмами, предусматривает при определенных условиях возможность отзыва или изменения экспортером своих распоряжений. Так, распоряжение об отправке может быть отозвано или изменено только при возврате оригинала свидетельства и лишь тогда, когда выписавшая свидетельство транспортно-экспедиторская фирма еще имеет право распоряжаться означенным грузом.

Распоряжение о передаче груза определенному третьему лицу может быть отозвано или изменено только до того момента, когда выписавшая свидетельство транспортно-экспедиторская фирма получила подтверждение о передаче груза в распоряжение третьего лица.

Страховой полис является документом, которым страховая компания удостоверяет заключение страхового договора. В страховом полисе отражаются размер и характер страховой защиты. При страховании перевозок различают разовый и генеральный полисы.

Разовый полис выдается на одну транспортировку, тогда как генеральный представляет собой долгосрочный страховой договор, по которому обеспечивается постоянная страховая защита. При наличии генерального полиса его владелец может запрашивать документы на отдельные грузоперевозки, называемые *страховыми сертификатами*. И полисы, и сертификаты в большинстве случаев выписываются как документы на предъявителя, реже – как ордерные документы.

Обычно страховые документы оформляются в двух или трех экземплярах и имеют соответствующие отличительные признаки. В случае нанесения ущерба оплата производится по предъявлении одного экземпляра. Поэтому в страховых полисах и сертификатах имеется запись о том, что после выплаты страхового возмещения по одному из экземпляров остальные теряют силу.

39. Товарные и таможенные документы, свидетельство о происхождении товара

К *товарным документам* относятся товарный счет, таможенный счет, консульская фактура.

Товарный счет, или *счет-фактура*, выписывается на бланке счета экспортера и содержит, как правило, следующие сведения:

- наименование и адрес экспортера;
- наименование и адрес импортера;
- номер и дату счета;
- количество, вид и маркировку, а также вес и, в некоторых случаях, массу груза;
- точное наименование товара;
- поштучную и суммарную цену, а также дополнительные затраты;
- условия платежа и поставки;
- вид и маршрут перевозки;
- название судна, номер вагона и т. п.

Поскольку счет-фактура часто требуется в стране-импортере для различных административных процедур, она должна оформляться в строгом соответствии с принятым в этой стране порядком. Своевременное получение информации об этих требованиях в торговых палатах, консульствах и других компетентных учреждениях избавит экспортера от задержек при оформлении документов. Счет-фактура должна быть подписана продавцом.

Консульская фактура оформляется экспортером на принятом в стране импортера бланке и легализуется консульством его страны. Консульство удостоверяет соответствие предоставленной

в счете стоимости товара ее торговой стоимости в стране экспортера, что необходимо, в частности, для правильного расчета таможенной пошлины.

Таможенный счет в целом похож на консульскую фактуру. В то же время его легализация консульством не требуется. Тем не менее часто необходимо заверить подпись экспортера на счете свидетелем. Таможенные фактуры используются, прежде всего, при экспорте в страны ЕС, а также в США. В этих странах они называются *специальным таможенным счетом*.

Свидетельство о происхождении товара выдается уполномоченным органом и удостоверяет происхождение товара. Свидетельство о происхождении импортного товара должно быть выдано административным или другим уполномоченным органом страны экспортера. Единая международная форма свидетельства происхождения товара на настоящий момент не выработана.

40. Формы международных валютных и платежно-расчетных отношений

Валютные отношения представляют собой форму международных экономических отношений. К ним относятся:

- валютные операции между участниками валютного рынка;
- валютный арбитраж, позволяющий использовать разницу в котировках валют на международных и национальных валютных рынках;
- осуществление валютных ограничений и использование валютных клирингов;
- другие операции.

Международные платежно-расчетные отношения представляют собой регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, которые образуются в результате экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими лицами (компаниями, предприятиями) и гражданами различных стран.

Расчеты осуществляются через коммерческие или специализированные банки, обслуживающие внешнюю торговлю, как правило, безналичным методом. Банки используют свои заграничные филиалы или корреспондентские отношения с иностранными банками. Банковские расчеты сопровождаются открытием корреспондентских счетов ЛОРО (иностранного банка в данном банке) и НОСТРО (данного банка в иностранных). Эти отношения включают порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств.

Формы международных расчетов имеют следующие исторически сложившиеся особенности:

- импортеры и экспортеры, а также их банки вступают в определенные отношения, связанные с товарораспорядительными и платежными документами;
- международные расчеты регулируются нормативными законодательными актами, а также банковскими правилами;
- международные расчеты унифицированы и универсализированы на основе международных Вексельной (1930 г.) и Чековой (1931 г.) Конвенций. Международная торговая палата и Комиссия по праву международной торговли ООН (ЮНИСТРАЛ) в настоящее время продолжают свою работу по унификации международных расчетных документов;
- международные расчеты имеют документальный характер, так как выставляются против финансовых и коммерческих документов.

41. Документарные формы платежа во внешней торговле: документальное инкассо

Особенность документальных платежей во внешней торговле состоит в том, что оплата товара импортером и поставка товара экспортером увязываются с передачей или получением определенных документов. Экспортер получает согласованную плату за товар только в том случае, когда он предъявлением или передачей документации (как правило, товаросопроводительных документов) удостоверяет, что направил товар импортеру. Импортер

получает документы (и тем самым право востребовать выдачу товара) только тогда, когда он заплатил согласованную цену (сделка со встречным выполнением обязательств).

Характер осуществления платежей и поставок между партнерами всегда определяется контрактом купли-продажи между экспортером и импортером.

Различают два вида документарных расчетов: документарное инкассо и документарный аккредитив.

Банкам дается поручение об инкассо документов, когда экспортер и импортер согласовывают такие условия платежа, как «документы против платежа» и «документы против акцепта».

Импортер при предъявлении ему документов в зависимости от вида условий платежа обязан либо немедленно произвести оплату (при условиях оплаты «документы против платежа»), либо акцептовать выписанную на его имя экспортером тратту (переводной вексель) и погасить ее при наступлении срока платежа (при условиях оплаты «документы против акцепта»).

При условиях платежа «документы против платежа» документы, как правило, подлежат оплате по первому предъявлению, т. е. в течение принятого в международной практике для этих условий платежа срока – 24 часа. При этом по усмотрению экспортера срок выкупа товаросопроводительных документов может быть произвольно увеличен.

В отличие от платежа по документарному аккредитиву, у экспортера при инкассовой форме платежа нет уверенности в том, что документы будут выкуплены (приняты импортером). Если инкассо не производится в течение оговоренного срока, то банк-корреспондент незамедлительно информирует об этом банк экспортера. В данном случае экспортер вынужден за свой счет изыскать другой способ реализации поставленного товара.

42. Документарные формы платежа во внешней торговле: документарный аккредитив

Документарный аккредитив представляет собой условное абстрактное обязательство кредитного института произвести в течение установленного срока выплату за счет плательщика определенной суммы конкретному получателю платежа против определенных документов. Документарный аккредитив в настоящее время является самой распространенной в практике международной торговли формой расчетов. Помимо платежной аккредитив может выполнять и кредитную функцию, по аккредитивным схемам возможно получение средств для завершения экспортных операций или кредитов до поступления выручки от реализации импорта.

Экспортер стремится зафиксировать в контракте купли-продажи аккредитивную форму платежа в тех случаях, когда импортер ему недостаточно известен и он не может оценить его платежеспособность. Аккредитив гарантирует поступление платежа, поскольку экспортер осуществляет поставку только тогда, когда ее оплата обеспечена платежным обязательством кредитного института. Таким образом, документарный аккредитив дает продавцу практически такие же гарантии, как и предоплата.

К основным преимуществам использования документарных аккредитивов относятся:

– применимость в качестве инструмента обеспечения при операциях практически со всеми странами мира;

– высокая степень защиты от рисков для всех участников сделки;

– гибкость в отношении условий платежа;

– возможность использования в качестве средства краткосрочного финансирования;

– быстрое и беспрепятственное осуществление платежа;

– альтернатива авансовому платежу;

– международная правовая надежность.

Для облегчения работы по аккредитивам разработаны унифицированные международные правила работы с документарными аккредитивами. Эти правила регулируют, в частности, форму и порядок оформления аккредитивов, порядок их обработки и передачи, гарантии и ответственность участников сделки, содержание используемых терминов, а также виды и особенности используемых в аккредитивных сделках документов.

43. Участники аккредитивных операций

Участники аккредитивных операций– импортер, аккредитивный банк, авизирующая инстанция, платежная инстанция, получатель платежа.

Импортер является держателем аккредитива. Он открывает в своем банке аккредитив в пользу экспортера.

Аккредитивный банк– банк импортера, в котором открывается аккредитив в пользу экспортера. Аккредитивный банк по поручению своего клиента дает обязательство о платеже.

Авизирующая инстанция– это банк, сообщающий экспортеру об открытии аккредитива. Им может быть, например, банк экспортера или любой третий банк.

Платежная инстанция– это кредитный институт, принимающий документы от экспортера и выплачивающий соответствующую сумму получателю платежа. Обычно это банк экспортера.

Получатель платежа– это экспортер. Банк, открывающий аккредитив, обязуется произвести ему выплату по аккредитиву.

Между участниками аккредитивной операции существуют следующие правовые взаимоотношения:

1. Аккредитиводатель и получатель по аккредитиву заключают контракт купли-продажи с учетом основных условий по сделке.

2. Аккредитиводатель и аккредитивный банк подписывают договор поручения об открытии аккредитива.

3. Аккредитивный банк и авизирующий/подтверждающий банк заключают договор поручения об осуществлении аккредитивных операций.

4. Аккредитивный банк и получатель по аккредитиву при безотзывном аккредитиве дают условное абстрактное платежное обязательство, означающее, что при выполнении получателем платежа аккредитивных обязательств банк, открывший аккредитив, обязан в любом случае произвести платеж в его пользу.

5. Авизирующий банк и банк, выбранный банком-эмитентом для авизования документарного аккредитива бенефициару (экспортеру). Авизирующий банк не берет на себя никаких платежных обязательств по документарному аккредитиву. Единственное обязательство авизирующего банка, если он согласен с поручением банка-эмитента, состоит в том, чтобы проверить по внешним признакам аутентичность аккредитива и авизовать его бенефициару.

44. Виды аккредитивов

Аккредитивы могут различаться по следующим признакам:

1. По срокам действия:

- срочные;
- бессрочные.

2. По возможности отзыва аккредитиводателем:

- отзывные;
- безотзывные (в форме подтвержденных или неподтвержденных аккредитивов).

3. По срокам платежа:

- с оплатой по предъявлению;
- подлежащие оплате в определенный срок после предъявления.

4. По возможности передачи третьим лицам:

- передаваемые;
- без права передачи.

5. По возобновляемости:

- невозобновляемые;
- возобновляемые (аккредитив автоматически возобновляется после использования).

6. Особые формы аккредитивов (коммерческий аккредитив и др.).

Наиболее распространенной формой аккредитива в практике международной торговли является *безотзывный аккредитив*. Безотзывный аккредитив закрепляет твердое обязательство кредитного института, открывшего аккредитив. Если получатель платежа авизуется другим банком (авизиующим банком) без его дополнительной гарантии, речь идет о неподтвержденном аккредитиве. Безотзывные аккредитивы всегда должны быть срочными.

При подтвержденном аккредитиве аккредитивное учреждение дает дополнительное условное абстрактное долговое обязательство получателю платежа. Получатель по аккредитиву может, таким образом, выдвигать требования к банку, открывшему аккредитив, и к банку, его подтвердившему. Подтверждения аккредитива своим банком получатель требует обычно в том случае, когда банк, открывший аккредитив, ему неизвестен или когда сомнительно состояние платежного баланса страны-импортера (в некоторых случаях при наличии риска, связанного с переводом валюты из страны-импортера). Безотзывные аккредитивы могут быть изменены или аннулированы только с согласия всех участников.

Срок действия аккредитива определяется датой наступления срока выполнения обязательств. Он должен быть зафиксирован таким образом, чтобы получатель платежа имел достаточно времени после отгрузки для направления документов. Аккредитив обычно реализуется и оплачивается в авизиующем банке. Экспортер получает причитающуюся ему сумму сразу же после передачи документов.

45. Инструменты функционирования мирового рынка: международная цена

К основным инструментам функционирования мирового рынка относятся следующие экономические элементы: международная цена, ставка ссудного процента, валютный курс.

Важнейшей частью рыночного механизма выступает система ценообразования. Механизм ценообразования позволяет решать основные задачи, связанные с эффективностью производства:

- оценка соответствия производства того или иного товара международным потребностям;
- стимулирование изменений производства в сторону соответствия критериям международных потребностей.

Таким образом, ценообразование выступает не только регулятором производства и обмена, но и организатором общественного производства в мировом масштабе, что способствует сбалансированности глобальной системы мировой торговли.

Величина интернациональной стоимости изменяется обратно пропорционально производительности труда экспортных предприятий в той или иной стране. Это обычно приводит к тому, что она оказывается выше национальной стоимости данного товара в развитых странах и ниже его национальной стоимости в менее развитых странах.

Реализация товаров по мировым ценам позволяет более развитым поставщикам и странам получать прибыль, а экономически менее развитые страны вынуждены отдавать товар по ценам ниже уровня их национальной цены производства. В результате через внешнеторговый обмен часть стоимости, созданной в экономически менее развитых странах, перекачивается в промышленно более развитые страны. В частности, монокультурные развивающиеся страны нередко вынуждены экспортировать свои товары на любых условиях, чтобы получить валютные средства для закупки необходимых им товаров.

Необходимо отметить, что поставки на внешние рынки осуществляют наиболее конкурентоспособные производители стран-экспортеров, что ведет к снижению экспортных цен. Использование рядом стран явных и скрытых форм поддержки и субсидирования экспорта своих товаров также способствует более низкому уровню экспортных цен по сравнению с внутренними ценами на аналогичную продукцию.

46. Инструменты функционирования мирового рынка: ставка ссудного процента и валютный курс

Ограничения, возникающие в связи с недостатком капитала у хозяйствующих субъектов, преодолеваются с помощью кредита. От спроса и предложения на рынке ссудных капиталов, хозяйственной политики кредитных объединений во многом зависит ход воспроизводственного процесса в рамках национального хозяйства. Равновесие спроса и предложения на кредитном рынке достигается посредством равновесной процентной ставки.

В рамках национального хозяйства снижение ссудного процента стимулирует спрос на кредит, расширяет спрос на инвестиционные и потребительские товары. Удорожание кредита, наоборот, сокращает спрос на него, а значит, спрос на средства производства и предметы потребления. В мировом хозяйстве действие учетных ставок обратное.

Международные экономические операции в большинстве случаев связаны с обменом одной национальной валюты на другую. Соотношения обмена между валютами образуют валютный курс, т. е. цену национальной денежной единицы, выраженную в денежных единицах других стран.

Колебания валютных курсов оказывают существенное воздействие на изменение физических объемов экспорта и импорта, эволюцию платежных балансов по текущим операциям, объем и направление иностранных инвестиций. Обесценение валюты предоставляет возможность экспортерам данной страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая при ее обмене ту же или бо́льшую сумму в национальных денежных единицах. Импорт при этом затрудняется, поскольку для получения той же суммы в своей валюте иностранные экспортеры вынуждены повысить цены.

Значительное влияние на движение предпринимательского капитала оказывает динамика валютных курсов. Повышение курса валюты усиливает стимулы к иностранному инвестированию, увеличивает инвестиции в экономику других стран, что в основном вызывается меньшими издержками на приобретение иностранных ценных бумаг. Понижение курса валют, наоборот, делает более привлекательным национальное производство и снижает стимулы к иностранному инвестированию.

47. Мировые цены

Мировой рынок представляет собой сложную систему, которая включает большое количество различных отраслевых рынков товаров и услуг. По этой причине на уровень мировых цен, их динамику и порядок ценообразования значительное влияние оказывает действие разнообразных факторов как экономического, так и политического характера.

Мировые цены – это цены реализации товаров на мировом рынке. В международной торговле мировые цены выступают обычно как цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями определенного вида товара или как цены основных мировых торговых центров (бирж).

Характерной чертой современного мирового рынка является большой разброс цен на одни и те же товары. Это обусловлено действием ряда факторов политического и экономического характера, политикой ценообразования крупных монополий, таможенными и налоговыми барьерами, особыми условиями торговли в свободных экономических и валютных зонах и др. Все это приводит к тому, что в одно и то же время реальная цена на товар в определенном регионе может значительно отличаться от мировых цен.

Различают несколько видов мировых цен:

- цены по торговым сделкам с платежами в свободно конвертируемой валюте;
- цены по торговым сделкам с платежами в неконвертируемой валюте;
- цены по клиринговым соглашениям;
- цены по неторговым операциям;
- цены внутрифирменные (трансфертные).

Трансфертные цены применяются при расчетах за поставки товаров и услуг в рамках международных объединений, фирм, компаний и транснациональных корпораций, включая их филиалы и подразделения, находящиеся в различных странах. Они используются при поставках полуфабрикатов, узлов, деталей, комплектующих изделий и т. д. и в практике деятельности фирм, как правило, являются предметом коммерческой тайны.

Импортные и экспортные цены различаются в зависимости от того, какие дополнительные расходы в них включаются по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру: пребывание на складе страны-экспортера, нахождение в порту, путь за границу, складирование за рубежом и т. д.

48. Контрактные цены

Одним из важнейших условий поставки любого товара является порядок определения цены контракта и порядок определения цены на отдельные товары, поставляемые в рамках контракта.

Существует несколько способов определения контрактных цен товаров в процессе заключения международных контрактов:

1. Твердая фиксация цен в контракте, т. е. цены не меняются в период его исполнения. Этот метод особенно важен в период снижения мировых цен.

2. В контракте фиксируется лишь принцип определения цены, а конкретная цена устанавливается затем в процессе исполнения сделки. Данный способ важен при наличии тенденции к повышению мировых цен.

3. При заключении контракта цена твердо фиксируется, но может меняться, если рыночная цена превысит контрактную на величину, превышающую определенный процент.

4. Скользящая цена, которая зависит от изменения отдельных издержек.

5. Смешанная форма, при которой твердо фиксируется часть цены, а другая ее часть носит скользящий характер.

В периоды сильной инфляции, быстрорастущих затрат на сырье и издержек на заработную плату многие фирмы бывают вынуждены отойти от твердых цен и перейти на скользящие. Политика включения в контракты купли-продажи оговорки о скользящей цене проводится с целью защиты продавца от потерь (резкого уменьшения прибыли) из-за инфляции. Это особенно важно, если поставки по контракту предполагаются через большой промежуток времени.

Эффективность международного контракта в значительной степени зависит от валюты цены и валюты платежа.

Валюта цены представляет собой валюту, в которой устанавливаются цены на товар. В отдельных случаях цена контракта может быть определена в нескольких валютах. *Валюта платежа* – это валюта, в которой будет погашено обязательство импортера, причем в условиях нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте, а платеж – в валюте страны-импортера. При этом если валюта цены и валюта платежа не совпадают, в контракте оговариваются курс пересчета и его условия.

49. Условия платежа

Условия платежа являются важным элементом внешнеэкономических сделок. Различают следующие виды платежей: наличные платежи, расчеты с предоставлением кредита, кредит с опционом наличного платежа.

Понятие *наличных платежей* в международных расчетах подразумевает оплату экспортных товаров после их передачи (отгрузки) покупателю или платеж против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Однако в современных условиях в большинстве случаев товар прибывает в страну импортера раньше документов, подлежащих оплате, и покупатель может получить товар до его оплаты, как правило, под

банковскую гарантию. Таким образом, платеж фактически производится после прибытия товаров в порт назначения, за исключением платежей против извещения об отгрузке товара. В зависимости от вида товара иногда применяют смешанные условия расчетов: частично – платеж против вручения товарных документов, а окончательно – после приемки товаров.

При внешнеторговых операциях в счет коммерческого кредита импортер выписывает долговые обязательства на погашение полученного кредита в форме простого векселя либо дает письменное согласие на платеж (акцепт) на переводных векселях – траттах, выписанных экспортером.

Расчеты за товары в форме коммерческого кредита могут сочетаться с наличными платежами, когда определенный процент стоимости оплачивается против представления коммерческих документов, а остальная часть – через установленный в контракте период времени. Кроме коммерческого кредита на отдельных этапах исполнения внешнеторгового контракта стороны могут также вынужденно кредитовать друг друга, например, при платежах в форме аванса импортер кредитует экспортера, а при расчетах по открытому счету поставщик кредитует покупателя.

Альтернативная форма условий расчетов – *кредит с опционом наличного платежа*. Если импортер воспользуется правом отсрочки платежа за купленный товар, то он лишается скидки, предоставляемой при наличной оплате. Расчеты осуществляются при помощи различных средств платежа, используемых в международном обороте, – векселей, платежных поручений, банковских переводов, чеков и т. д.

50. Условия поставки по международным контрактам: FOB и FCA

Существует несколько основных типов условий поставки товаров в рамках международных контрактов, которые определяются согласно международным правилам толкования торговых терминов (Incoterms).

Условия *поставки FOB* (free on board – «франко-борт»). Термин «франко-борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

Условия *поставки FCA* (free carrier – «франко-перевозчик»). Термин «франко-перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, указанное в условиях FCA, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

51. Условия поставки по международным контрактам: EXW, DDU, DDP

Условия *поставки EXW* (ex works – «франко-завод»). Термин «франко-завод», или условия EXW поставки, означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке,

когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения.

Условия *поставки DDU* (delivered duty unpaid – «поставка без оплаты пошлины»). Термин «поставка без оплаты пошлины» означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом «сборы» подразумеваются ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, так же как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

Условия *поставки DDP* (delivered duty paid – «поставка с оплатой пошлины»). Термин «поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая, где это потребуется, любые сборы для импорта в страну назначения.

В то время как термин *EXW* возлагает на продавца минимальные обязанности, термин *DDP* предполагает максимальные обязанности продавца.

52. Условия поставки по международным контрактам: CIF и CIP

Условия *поставки CIF* (cost, insurance and freight – «стоимость, страхование и фрахт»). Термин «стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина *CIF* на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина *CIF* от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. По условиям *CIF* на продавца также возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Условия *поставки CIP* (carriage and insurance paid to – «фрахт/перевозка и страхование оплачены до»). Данный термин означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого продавец обязан оплатить все расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. По условиям *CIP* на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина *CIP* от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. В случае осуществления перевозки в пункт

назначения несколькими перевозчиками переход риска произойдет в момент передачи товара первому перевозчику. По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

53. Мировые цены сырьевых товаров

В соответствии с классификацией статистического бюро ООН в группу сырьевых товаров включают энергоресурсы (нефть, уголь и др.), минеральное сырье, сельскохозяйственные продукты, удобрения, цветные металлы.

Важнейшей особенностью формирования мировых цен на сырьевые ресурсы является то, что они зависят не от величины внутренних издержек, а от действия других факторов. Основными из них являются:

- соотношение спроса и предложения на рынке сырьевых товаров;
- сочетание цен основных производителей-экспортеров и биржевых котировок в качестве мировых цен для большинства сырьевых товаров;
- множественность цен основных производителей-экспортеров (а иногда и биржевых котировок), которые играют роль мировых денег, под влиянием использования различных валют для выражения цен, нарушения баланса предложения и спроса на сырьевые товары и т. п.;
- особая роль государства или их групп – ведущих экспортеров и (или) импортеров соответствующих товаров в формировании мировых цен. Группы государств (основных производителей и экспортеров) функционируют в виде межгосударственных ассоциаций производителей, влияющих на формирование и динамику мировых цен. Например, Ассоциация стран – экспортеров нефти ОПЕК, возникшая еще в 70-е гг. XX века, до сих пор играет заметную роль в формировании мировых цен на нефть.

В большинстве экономически развитых стран государство так или иначе оказывает влияние на рынки, причем правительство нередко регулирует даже рынки свободной конкуренции, и не только путем введения налогов, предоставления субсидий, но и другими способами.

Обычно политика национальных монополий поддерживается государством, которое помогает на внутреннем рынке удерживать высокий уровень цен (при помощи гарантирования производителям уровня продажных цен и субсидирования издержек производства), а на внешнем – более низкий уровень цен на экспортные товары для повышения конкурентоспособности монополий.

54. Демпинговые цены

Демпинг – это продажа товаров на внешних рынках по ценам значительно ниже внутренних. Товарный демпинг возник еще до Первой мировой войны. В то время предприятия для завоевания внешних рынков пользовались собственными накоплениями.

Демпинговые цены могут быть не только ниже цен производства, но и ниже себестоимости, а разница, т. е. убыток от демпинга, покрывается за счет сверхприбылей монополий, получаемых от реализации товаров на внутреннем рынке. Вместе с тем по мере сращивания монополий с государством разница между внутренними и экспортными ценами все чаще ликвидируется главным образом за счет государственного бюджета.

В условиях инфляции, когда внешнее обесценение валюты опережает внутреннее, возникают условия для валютного демпинга, суть которого состоит в том, что экспортер покупает товары на внутреннем рынке по высоким (из-за инфляции) ценам и продает их на внешнем рынке по ценам ниже среднемировых, но за более устойчивую валюту.

Курсовая разница, возникающая при обмене полученной более устойчивой валюты на обесцененную национальную, позволяет снижать экспортные цены, а сверхприбыль экспортеров обеспечивается за счет массового вывоза товаров.

Длительное применение демпинга обостряет противоречия между странами. В странах – экспортерах товаров по демпинговым ценам увеличиваются прибыли экспортеров, но растут цены, снижается жизненный уровень населения.

В странах – объектах демпинга не выдерживает конкуренции с дешевыми импортными товарами местная промышленность, свертывается производство, растет безработица. По этой причине в 1967 г. был принят Международный антидемпинговый кодекс, который предусматривает применение специальных санкций при использовании демпинга.

Несмотря на это, в отношениях между странами (особенно ведущими экономически развитыми) регулярно возникают различные антидемпинговые скандалы, затрагивающие поставки тех или иных товаров из одних стран в другие.

55. Маркетинговая стратегия в ценообразовании

При планировании цен на поставляемую в зарубежные страны продукцию предприятию необходимо, прежде всего, определиться по следующим ключевым вопросам:

- будут ли цены на поставляемую продукцию иметь единый уровень;
- на каком уровне и в какой валюте их устанавливать в каждой стране;
- какие условия поставки предлагать потенциальным покупателям.

Стандартизирование цен представляет собой сложную задачу, особенно для компании, которая не работает в рамках определенного общего рынка по типу Европейского Союза, поскольку при этом фирма несет дополнительные расходы, связанные с международным маркетингом.

Устанавливая определенный уровень цен, предприятия учитывают местные экономические условия, в частности, размер ВВП на душу населения. На практике по этой причине многие фирмы удерживают низкие цены в развивающихся странах, сбывая им упрощенные варианты товаров или используя местную более дешевую рабочую силу. Одновременно цены в экономически развитых странах отражают качество продукции и добавленные издержки на международный маркетинг.

Более низкие цены за рубежом устанавливаются с целью увеличения своей доли на рынке или в качестве орудия в конкурентной борьбе. В случае если фирма продает товары за рубежом по цене ниже внутренних цен экспортера или ниже издержек производства, имеет место демпинг, и на такие товары могут быть установлены заградительные пошлины.

Следующее важное решение фирмы должно касаться валюты, в которой устанавливаются цены при экспорте товаров. Определение цен в национальной валюте предпочтительнее, поскольку их легче контролировать, а риск девальвации иностранной валюты переходит к покупателю. Однако такая стратегия не всегда осуществима, потому что иностранное правительство может настаивать на осуществлении сделки в своей валюте.

Помимо этих ключевых вопросов предприятие также должно определить такие условия продажи, как виды скидок для посредников, формы платежа и т. д.

56. Международные валютные отношения

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

Развитие международных валютных отношений обусловлено ростом производительных сил, созданием мирового рынка, углублением международного разделения труда, формированием мировой системы хозяйства, интернационализацией и глобализацией хозяйственных связей.

Международные валютные отношения опосредствуют международные экономические отношения, которые относятся как к сфере материального производства, т. е. к первичным производственным отношениям, так и к сфере распределения, обмена, потребления. Существует прямая и обратная связь между валютными отношениями и воспроизводством. Их

объективной основой является процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, капиталами, услугами.

Состояние валютных отношений зависит от развития мировой экономики, политической обстановки, соотношения сил между странами на мировой арене. Поскольку во внешнеэкономических связях, в том числе валютных, переплетается вся совокупность экономических и политических отношений между странами, валютные отношения занимают особое место в национальном и мировом хозяйстве. Включение мирового рынка в процесс кругооборота капитала означает превращение части денежного капитала из национальных денег в иностранную валюту, и наоборот. Это происходит при международных расчетных, валютных, кредитных и финансовых операциях.

Хотя валютные отношения вторичны по отношению к процессу воспроизводства, они обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние. В условиях интернационализации хозяйственной жизни неустойчивость международных валютных отношений, валютные кризисы оказывают отрицательное влияние на процесс воспроизводства в национальном и мировом масштабе.

57. Мировая и национальная валютная система

Международные валютные отношения в процессе исторического развития приобрели определенные формы организации на основе интернационализации хозяйственных связей. *Валютная система* – форма организации и регулирования валютных отношений, закреплённая национальным законодательством или межгосударственными соглашениями. *Различаются национальная, мировая, международная (региональная) валютные системы.*

Исторически вначале возникли национальные валютные системы, закреплённые национальным законодательством с учетом норм международного права. Национальная валютная система является составной частью денежной системы страны, хотя она относительно самостоятельна и выходит за национальные границы.

Национальная валютная система неразрывно связана с мировой валютной системой – формой организации международных валютных отношений, закреплённой межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система сложилась к середине XIX века.

Характер функционирования и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран. При изменении данных условий возникают периодические кризисы мировой валютной системы, которые завершаются ее крушением и созданием новой валютной системы.

Хотя мировая валютная система преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет особый механизм функционирования и регулирования, она тесно связана с национальными валютными системами. Эта связь осуществляется через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, и проявляется в межгосударственном валютном регулировании и координации валютной политики ведущих стран.

Взаимная связь национальных и мировой валютных систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования, влияние на экономику отдельных стран и мировое хозяйство.

58. Национальная, мировая и резервная валюта

Основой национальной валютной системы является национальная валюта – установленная законом денежная единица данного государства. В международных расчетах обычно используется иностранная валюта – денежная единица других стран. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, используется в международных расчетах, хранится на счетах в банках, но не является законным платежным средством на территории данного государства. Однако в периоды высокой инфляции и кризисной ситуации в стране национальную валюту может вытеснить более стабильная иностранная валюта.

Мировая валютная система базируется на функционировании мировых денег. Мировыми называются деньги, которые обслуживают международные отношения. Эволюция функциональных форм мировых денег повторяет путь развития национальных денег – от золотых к кредитным деньгам. В настоящее время мировая валютная система базируется на одной или нескольких национальных валютах ведущих стран или международной валютной единице (СДР).

Особой категорией конвертируемой национальной валюты является резервная валюта, которая выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран – участниц мировой валютной системы.

Объективными предпосылками приобретения статуса резервной валюты являются:

– господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, в золотовалютных резервах;

– развитая сеть кредитно-банковских учреждений, в том числе за рубежом;

– организованный и емкий рынок ссудных капиталов, либерализация валютных операций, свободная обращаемость валюты, что обеспечивает спрос на нее со стороны других стран.

Статус резервной валюты как дает преимущества стране-эмитенту (например, возможность покрывать дефицит платежного баланса национальной валютой), так и накладывает определенные обязательства в виде необходимости поддерживать относительную стабильность этой валюты.

59. Конвертируемость валют и элементы валютной системы

Различают следующие виды валют по степени конвертируемости:

– свободно конвертируемые валюты, без ограничений обмениваемые на любые иностранные валюты. Фактически свободно конвертируемыми считаются валюты стран, где нет валютных ограничений по текущим операциям платежного баланса. В основном это промышленно развитые страны и отдельные развивающиеся государства, где сложились мировые финансовые центры или которые приняли обязательство перед МВФ не вводить валютные ограничения;

– частично конвертируемые валюты стран, где сохраняются валютные ограничения;

– неконвертируемые валюты стран, где для резидентов и нерезидентов введены многочисленные ограничения, связанные с обращением валют.

Элементом валютной системы является *валютный паритет* – соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. При монометаллизме (золотом или серебряном) базой валютного курса являлся *монетный паритет* – соотношение денежных единиц разных стран по содержанию драгоценного металла. При золотом монометаллизме валютный курс опирался на золотой паритет, т. е. соотношение валют по их официальному золотому содержанию.

Режим валютного курса также является элементом валютной системы. Различаются фиксированные валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, и плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от рыночного спроса и предложения валюты.

Валютный курс при неизменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого паритета, так как золото было вытеснено из обращения в сокровище. Это было обусловлено эволюцией товарного производства, денежной и валютной систем. До середины 70-х гг. XX века базой валютного курса служили золотое содержание валют (официальный масштаб цен) и золотые паритеты, которые после Второй мировой войны фиксировались МВФ.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене в 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали номинальным понятием. С отменой официальных золотых паритетов понятие монетного паритета также утратило значение. В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете между валютами разных стран.

60. Понятие валютного курса

Важным элементом валютной системы является валютный курс, так как развитие международных экономических отношений требует измерения стоимостного соотношения валют разных стран. *Валютный курс необходим для проведения следующих операций:*

– взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов. Экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, так как валюты других стран не могут обращаться в качестве законного покупательного и платежного средства на территории данного государства. Импортер обменивает национальную валюту на иностранную для оплаты товаров, купленных за рубежом. Должник приобретает иностранную валюту на национальную для погашения задолженности и выплаты процентов по внешним займам;

– сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;

– периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Валютный курс – это «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных валютных единицах. Внешне валютный курс представляется участникам обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Однако стоимостной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Эта экономическая (стоимостная) категория присуща товарному производству и выражает производственные отношения между товаропроизводителями и мировым рынком.

Поскольку стоимость является всеобъемлющим выражением экономических условий товарного производства, то сравнимость национальных денежных единиц разных стран основана на стоимостном отношении, которое складывается в процессе производства и обмена. Производители и покупатели товаров и услуг с помощью валютного курса сравнивают национальные цены с ценами других стран. В результате сопоставления выявляется степень выгодности развития какого-либо производства в данной стране или инвестиций за рубежом.

61. Факторы, влияющие на валютный курс

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы (покупательной способности валют) под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения зависит от ряда факторов. Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платежным балансом и т. д. Формирование валютного курса – это сложный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики. Поэтому при прогнозировании валютного курса учитываются различные cursoобразующие факторы и их неоднозначное влияние на соотношение валют в зависимости от конкретной экономической и политической обстановки.

Среди основных факторов, влияющих на валютный курс, можно выделить:

– Степень использования определенной валюты в международных расчетах. Чем выше доля валюты в международных расчетах, тем выше спрос на нее и тем выше ее курс по отношению к другим валютам при прочих равных условиях.

– Ускорение или задержку международных платежей – также воздействуют на курсовое соотношение валют. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте.

– Валютная политика. Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику. Формирование валютного курса на валютных рынках

через механизм спроса и предложения валюты обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс – показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение, исходя из задач валютно-экономической политики.

С этой целью проводится определенная валютная политика.

62. Факторы, влияющие на валютный курс: темп инфляции

Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности) отражает действие закона стоимости, поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на базе экспортных цен.

Индекс оптовых цен приемлем для такого расчета лишь для развитых стран, где структура оптовой внутренней торговли и экспорта в значительной мере совпадают. В других странах в этот индекс не входят многие экспортируемые товары. Подобный расчет на базе розничных цен может дать искаженную картину, так как включает ряд услуг, не являющихся объектом мировой торговли. В конечном счете, на мировом рынке происходит стихийное выравнивание курсов национальных денежных единиц в соответствии с реальной покупательной способностью.

Реальный валютный курс определяется как номинальный курс (например, рубль к доллару), умноженный на отношение уровней цен соответственно в России и в США. Это обусловлено тем, что международные расчеты осуществляются путем купли-продажи необходимой иностранной валюты участниками внешнеэкономических связей.

Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

63. Факторы, влияющие на валютный курс: платежный баланс, процентные ставки, степень доверия к валюте

Состояние платежного баланса оказывает непосредственное влияние на динамику валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение. В современных условиях возросло влияние международного движения капиталов на платежный баланс и, следовательно, на валютный курс.

Влияние разницы *процентных ставок* в разных странах на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами. Во-первых, изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде

всего краткосрочных. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу. Движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов.

Во-вторых, процентные ставки влияют на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов. При проведении операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов с целью извлечения прибылей. Они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки выше.

Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, оказывающими воздействие на валютный курс. На курс валюты могут повлиять не только данные о темпах экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики.

64. Влияние изменения валютного курса на международные экономические отношения

Выступая инструментом связи между стоимостными показателями национального и мирового рынка, валютный курс играет активную роль в международных экономических отношениях. При реализации товара на мировом рынке продукт национального труда получает всеобщее признание на основе интернациональной меры стоимости. На основе курсового соотношения валют с учетом удельного веса данной страны в мировой торговле рассчитывается эффективный валютный курс.

Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия в отдельных странах.

При понижении курса национальной валюты, если не противодействуют иные факторы, экспортеры получают экспортную премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную и имеют возможность продавать товары по ценам ниже среднемировых. В результате экспортеры увеличивают свои прибыли путем массового вывоза товаров.

Но одновременно снижение курса национальной валюты удорожает импорт, что стимулирует рост цен в стране, сокращение ввоза товаров и потребления или развитие национального производства товаров взамен импортных.

Снижение валютного курса сокращает реальную задолженность в национальной валюте, увеличивает тяжесть внешних долгов, выраженных в иностранной валюте. Невыгодным становится вывоз прибылей, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте стран пребывания. Эти прибыли реинвестируются или используются для закупки товаров по внутренним ценам и последующего их экспорта.

При повышении курса валюты внутренние цены становятся менее конкурентоспособными, эффективность экспорта падает, что может привести к сокращению экспортных отраслей и национального производства в целом. Импорт, наоборот, расширяется. Стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов, увеличивается вывоз прибылей по иностранным капиталовложениям. Уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженного в обесценившейся иностранной валюте.

65. Валютный демпинг

Разрыв внешнего и внутреннего обесценения валюты, т. е. динамики его курса и покупательной способности, имеет важное значение для международных экономических отношений. Если внутреннее инфляционное обесценение денег опережает снижение курса валюты, то при прочих равных условиях поощряется импорт товаров в целях их продажи на национальном рынке по высоким ценам. Если внешнее обесценение валюты обгоняет внутреннее, вызываемое инфляцией, то возникают условия для валютного демпинга – массового экспорта товаров по ценам ниже среднемировых, связанного с отставанием падения покупательной способности денег от понижения их валютного курса, в целях вытеснения конкурентов на внешних рынках.

Для валютного демпинга характерны следующие процессы:

– экспортер, покупая товары на внутреннем рынке по ценам, повысившимся под влиянием инфляции, продает их на внешнем рынке на более устойчивую валюту по ценам ниже среднемировых;

– источником снижения экспортных цен служит курсовая разница, возникающая при обмене вырученной более устойчивой иностранной валюты на обесцененную национальную;

– вывоз товаров в массовом масштабе обеспечивает сверхприбыли экспортеров.

Демпинговая цена может быть ниже цены производства или себестоимости. Однако экспортерам невыгодна слишком заниженная цена, так как может возникнуть конкуренция с национальными товарами в результате их реэкспорта иностранными контрагентами.

Валютный демпинг, будучи разновидностью товарного демпинга, отличается от него, хотя их объединяет общая черта – экспорт товаров по низким ценам. Но если при товарном демпинге разница между внутренними и экспортными ценами погашается главным образом за счет государственного бюджета, то при валютном – за счет экспортной премии (курсовой разницы).

Товарный демпинг возник до Первой мировой войны, когда предприятия опирались в основном на собственные накопления для завоевания внешних рынков. Валютный демпинг впервые стал практиковаться в период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.

66. Теория паритета покупательной способности

Теория паритета покупательной способности базируется на номиналистической и количественной теориях денег. *Основные положения* этой теории состоят в утверждении, что валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а последний – от количества денег в обращении. Данная теория направлена на поиск «курса равновесия», который поддержал бы уравновешенность платежного баланса. Этим определяется ее связь с концепцией автоматического саморегулирования платежного баланса.

Наиболее полно теория паритета покупательной способности впервые была обоснована шведским экономистом Г. Касселем в 1918 г. Данная теория отрицает объективную стоимостную основу валютного курса и объясняет его, исходя из количественной теории денег.

Сторонники теории паритета покупательной способности утверждают, что выравнивание валютного курса по покупательной способности валют осуществляется беспрепятственно под воздействием автоматически вступающих в действие факторов, поскольку изменение курсовых соотношений влияет на денежное обращение, кредит, цены, структуру внешней торговли и движение капиталов таким образом, что равновесие восстанавливается автоматически.

Развитие государственного регулирования обнаружило несостоятельность идеи стихийного рыночного хозяйства с его тезисом автоматического восстановления равновесия. Дальнейшее развитие теории паритета покупательной способности шло по линии присоединения дополнительных факторов, влияющих на валютный курс и приведение его в соответствие с покупательной способностью денег. В их числе вводимые государством торговые и валютные ограничения, динамика кредита и процентных ставок и др.

Теория паритета покупательной способности преувеличивает роль стихийных рыночных факторов и недооценивает государственные методы регулирования курсовых соотношений и платежного баланса. Она стала составным элементом монетаризма, сторонники которого преувеличивают роль изменений денежной массы в развитии экономики и инфляции, а также роль рыночного саморегулирования.

67. Теория регулируемой валюты

Кейнсианская теория регулируемой валюты возникла под влиянием мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., когда обнаружилась несостоятельность идей неоклассической школы, выступавшей за свободную конкуренцию и невмешательство государства в экономику. В 50–60-е гг. XX века кейнсианство заняло господствующее положение в западной экономической науке. В противовес теории валютного курса, допускавшей возможность его автоматического выравнивания, на базе кейнсианства была разработана теория регулируемой валюты, которая представлена двумя основными направлениями.

Теория подвижных паритетов, или маневрируемого стандарта, была разработана И. Фишером и Дж. Кейнсом. Американский экономист Фишер предлагал стабилизировать покупательную способность денег путем маневрирования золотым паритетом денежной единицы. Его проект «эластичности» доллара был рассчитан на золотую валюту.

В отличие от Фишера, Кейнс защищал эластичные паритеты применительно к неразменным кредитным и бумажным деньгам, так как считал золотой стандарт пережитком прошлого. Кейнс рекомендовал снижать курс национальной валюты в целях воздействия на цены, экспорт, производство и занятость в стране, для борьбы за внешние рынки.

Второе направление – *теория курсов равновесия, или нейтральных курсов*, подменяет паритет покупательной способности понятием «равновесие курса». Нейтральным является валютный курс, соответствующий состоянию равновесия национальной экономики. Рассматривая валютный курс лишь как воплощение меновых пропорций, зависящих от спроса и предложения валюты, сторонники теории нейтральных курсов на основе взаимосвязи разных факторов строят системы уравнений для оценки изменений курсовых соотношений под их влиянием.

Теория нейтральных валютных курсов подчеркивает влияние на курс также факторов, которые не всегда могут быть измерены. В их числе таможенные пошлины, валютная спекуляция, движение «горячих» денег, политические и психологические факторы.

68. Теория ключевых валют

Исторической почвой возникновения этой теории явилось изменение соотношения сил в мире в пользу США на базе усиления неравномерности развития стран. В итоге Второй мировой войны США заняли господствующее положение в мировом производстве, международной торговле, накопили огромные золотые резервы. В то же время экономика большинства стран Западной Европы и Японии была подорвана войной, что ослабило позиции их валют, привело к сокращению золотовалютных резервов.

Сущность теории ключевых валют базируется на следующих положениях:

1. Необходимость деления всех валют на ключевые, твердые и мягкие, или «экзотические», валюты, не играющие активной роли в международных экономических отношениях.
2. Утверждение лидирующей роли доллара США в противовес золоту.
3. Проведение скоординированной валютной политики всех стран с ориентацией на доллар и поддержки его как резервной валюты, даже если это противоречит национальным интересам этих стран.

Преимственность теории ключевых валют с теорией регулируемой валюты проявляется в том, что Дж. Кейнс еще в начале 20-х гг. XX века выступал за мировую валютную систему,

основанную на двух регулируемых валютах – фунте стерлингов и долларе. Однако, защищая интересы Великобритании, которая постепенно утрачивала лидирующую роль в валютных отношениях, Кейнс критиковал в 1923 г. стремление США установить долларовой стандарт.

Теория ключевых валют отражает политику гегемонии доллара в противовес золоту. Эта идея оказала влияние на эволюцию мировой валютной системы. Теория ключевых валют явилась обоснованием принципов Бреттонвудской системы, которая базировалась на золоте и двух резервных валютах и обязывала страны – члены МВФ проводить валютные интервенции в целях поддержки доллара.

Кризис Бреттонвудской системы проявил несостоятельность утверждений о превосходстве доллара над другими валютами. Американская валюта оказалась такой же нестабильной, как и другие национальные неразменные кредитные деньги.

69. Теория фиксированных курсов и нормативная теория валютного курса

Сторонники *теории валютных курсов* рекомендовали установить режим фиксированных паритетов валют, допуская их изменение лишь при фундаментальном неравновесии платежного баланса. Опираясь на экономико-математические модели, они пришли к выводу, что изменения валютного курса – неэффективное средство регулирования платежного баланса в связи с недостаточной реакцией внешней торговли на колебания цен на мировых рынках в зависимости от курсовых соотношений.

Эта теория оказала влияние на принципы Бреттонвудской системы, основанной на фиксированных паритетах и курсах валют. Теория фиксированных курсов базировалась на принципе договорного паритета, устанавливаемого государствами путем соглашения об обмене валют по фиксированному курсу.

Кризис Бреттонвудской системы показал неспособность теории фиксированных валютных курсов справиться с экономическими и валютными кризисами, инфляцией. В результате это привело к усилению позиций сторонников монетаризма, которые отдадут предпочтение свободно колеблющимся курсам валют.

Нормативная теория валютного курса рассматривает валютный курс как дополнительный инструмент регулирования экономики, рекомендуя режим гибкого курса, контролируемого государством. Данная теория называется нормативной, так как ее авторы считают, что валютный курс должен основываться на паритетах и соглашениях, установленных международными органами, поскольку политика валютного курса одной страны может оказывать отрицательное влияние на экономику других стран.

В настоящее время большинство идей теории плавающих курсов не реализовано, поскольку не удастся добиться автоматического уравнивания платежных балансов, эффективной защиты от стихийного движения спекулятивных «горячих» денег, пресечения международного распространения инфляции и т. д.

70. Теория плавающих валютных курсов

Сущность теории плавающих валютных курсов состоит в обосновании следующих преимуществ режима плавающих валютных курсов по сравнению с фиксированными:

- возможность автоматического выравнивания платежного баланса;
- свободный выбор методов национальной экономической политики без учета внешнего экономического давления;
- сдерживание валютных спекуляций, поскольку при плавающих валютных курсах она приобретает характер игры с нулевым результатом: одни теряют то, что выигрывают другие;
- стимулирование мировой торговли;
- утверждение о том, что валютный рынок лучше, чем государство, определяет курсовое соотношение валют.

По мнению монетаристов, валютный курс должен свободно колебаться под воздействием рыночного спроса и предложения, а государство не должно его регулировать. Сторонники этого направления полагают возможным стабилизировать экономику путем рыночного регулирования валютного курса и превращения плавающих курсов в автоматический регулятор международных расчетов.

Теория плавающих валютных курсов обладает многими недостатками. Реакция платежного баланса на изменения валютного курса оказывается медленной, а свободно колеблющиеся валютные курсы не могут ослабить спекулятивные потоки капиталов. Идея полного отказа государства от регулирования валютных отношений является нереализуемой. По этой причине в настоящее время не существует рынков иностранных валют, в деятельность которых государство не вмешивается прямо или косвенно.

Нестабильность плавающих валютных курсов подрывает уверенность экономических агентов, поэтому предпочтение отдается режиму регулируемых плавающих валютных курсов. Вопреки отрицательному подходу монетаристов к валютным интервенциям, на практике они периодически проводятся, и преобладает относительно свободное плавание курсов валют, основанное на сочетании рыночного и государственного регулирования.

71. Золотомонетный стандарт

Первая мировая валютная система стихийно сформировалась в XIX веке после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Юридически она была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которое признало золото единственной формой мировых денег. В условиях, когда золото непосредственно выполняло все функции денег, национальная и мировая денежно-валютные системы были тождественны, с той разницей, что монеты, выходя на мировой рынок, принимались в платежи по весу.

Парижская валютная система базировалась на следующих принципах:

1. Основой денежно-валютной системы являлся золотомонетный стандарт.
2. Все валюты имели золотое содержание, в соответствии с которым устанавливались их золотые паритеты. Валюты свободно конвертировались в золото. Золото использовалось как общепризнанные мировые деньги.
3. Сложился режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения. Если рыночный курс валюты падал ниже паритета, основанного на их золотом содержании, то должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами.

Золотой стандарт играл в известной степени роль стихийного регулятора производства, внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов, международных расчетов. Золотомонетный стандарт был относительно эффективен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса. Страны с дефицитным платежным балансом вынуждены были проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении при отливе золота за границу.

Постепенно золотой стандарт (в золотомонетной форме) изжил себя, так как не соответствовал масштабам возросших хозяйственных связей и условиям регулируемой рыночной экономики. Первая мировая война ознаменовалась кризисом мировой валютной системы. Золотомонетный стандарт перестал функционировать как денежная и валютная системы.

72. Золотодевизный стандарт

Непосредственной причиной появления золотодевизного стандарта стали Первая мировая война и ее последствия. Для финансирования военных затрат наряду с налогами, займами, инфляцией использовалось золото как мировые деньги. Были введены валютные ограничения, а валютный курс стал принудительным и потому нереальным. С началом войны центральные банки воюющих стран прекратили размен банкнот на золото и увеличили их эмиссию для покрытия военных расходов.

После периода валютного кризиса, возникшего в итоге Первой мировой войны, был установлен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото. Платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов, стали называть девизами. Вторая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением, достигнутым на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Генуэзская валютная система функционировала на следующих принципах:

1. Основой валютной системы являлись золото и девизы (иностранные валюты). Национальные кредитные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств. Однако в межвоенный период статус резервной валюты не был официально закреплён ни за одной валютой.

2. Были сохранены золотые паритеты.

3. Восстановлен режим свободно колеблющихся валютных курсов.

4. Валютное регулирование осуществлялось в форме активной валютной политики, международных конференций, совещаний.

В 1922–1928 гг. наступила относительная валютная стабилизация. Но ее непрочность заключалась в следующем:

– вместо золотомонетного стандарта были введены урезанные формы золотого монометаллизма в денежной и валютной системах;

– процесс стабилизации валют растянулся на ряд лет, что создало условия для валютных войн;

– стабилизация валют в большинстве стран была проведена с помощью иностранных кредитов и во многих случаях на невыгодных условиях.

Функционирование золотодевизного стандарта было нарушено в 1929 г. с началом мирового экономического кризиса и последовавшей за ним Второй мировой войны.

73. Бреттонвудская валютная система

На валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. были установлены правила организации мировой торговли, валютных, кредитных и финансовых отношений и оформлена Третья мировая валютная система.

Принятые на конференции статьи Соглашения (Устав МВФ) определили *следующие принципы Бреттонвудской валютной системы*:

1. Введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах – долларе США и фунте стерлингов.

2. Бреттонвудское соглашение предусматривало четыре формы использования золота как основы мировой валютной системы:

– сохранены золотые паритеты валют, и введена их фиксация в МВФ;

– золото продолжало использоваться как международное платежное и резервное средство;

– опираясь на свой возросший валютно-экономический потенциал и золотой запас, США приравнивали доллар к золоту, чтобы закрепить за ним статус главной резервной валюты;

– казначейство США продолжало разменивать доллар на золото иностранным центральным банкам и правительственным учреждениям по официальной цене, установленной в 1934 г., исходя из золотого содержания своей валюты (35 долл. за 1 тройскую унцию, равную 31,1035 грамма).

3. Курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных валютных паритетов, выраженных в долларах. Девальвация свыше 10 % допускалась лишь с разрешения МВФ. Был установлен режим фиксированных валютных курсов, и рыночный курс валют мог отклоняться от паритета только в узких пределах. Для соблюдения пределов колебаний курсов валют центральные банки были обязаны проводить валютную интервенцию в долларах.

4. Впервые в истории созданы международные валютно-кредитные организации МВФ и МБРР.

Под давлением США в рамках Бреттонвудской системы утвердился *долларовый стандарт* – мировая валютная система, основанная на господстве доллара. Доллар – единственная валюта, конвертируемая в золото, – стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютой интервенции и резервных активов.

74. Кризис Бреттонвудской валютной системы

С конца 60-х гг. XX века наступил кризис Бреттонвудской валютной системы. Ее структурные принципы, установленные в 1944 г., перестали соответствовать условиям производства, мировой торговли и изменившемуся соотношению сил в мире. *Сущность кризиса Бреттонвудской системы* заключается в противоречии между интернациональным, глобальным характером международных экономических отношений и использованием для их осуществления национальных валют, подверженных обесценению.

В качестве причин кризиса Бреттонвудской валютной системы выступили следующие факторы:

1. Неустойчивость экономического развития. Начало валютного кризиса в 1967 г. совпало с замедлением экономического роста. Мировой циклический кризис охватил экономику западных стран в 1969–1970, 1974–1975, 1979–1983 гг.

2. Усиление инфляции отрицательно влияло на мировые цены и конкурентоспособность компаний, поощряло спекулятивные перемещения «горячих» денег. Различные темпы инфляции в разных странах оказывали влияние на динамику курса валют, а снижение покупательной способности денег создавало условия для «курсовых перекосов».

3. Нестабильность платежных балансов. Хронический дефицит балансов одних стран (особенно Великобритании, США) и активное сальдо других (ФРГ, Японии) усиливали резкие колебания курсов валют соответственно вниз и вверх.

4. Несоответствие принципов Бреттонвудской системы изменившемуся соотношению сил на мировой арене. Валютная система, основанная на международном использовании подверженных обесценению национальных валют – доллара и отчасти фунта стерлингов, пришла в противоречие с интернационализацией и глобализацией мирового хозяйства.

Принцип американоцентризма, на котором была основана Бреттонвудская система, перестал соответствовать новой расстановке сил с возникновением трех мировых центров: США, Западная Европа и Япония. Использование США статуса доллара как резервной валюты для расширения своей внешнеэкономической и военно-политической экспансии, экспорта инфляции и покрытия дефицита платежного баланса усилило межгосударственные разногласия и противоречило интересам развивающихся стран.

75. Ямайская валютная система

Устройство современной международной валютной системы было официально оговорено на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г.

Основой этой системы являются плавающие обменные курсы и мультивалютный стандарт.

Переход к гибким обменным курсам предполагал достижение трех основных целей:

- выравнивание темпов инфляции в различных странах;
- уравнивание платежных балансов;

– расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными центральными банками.

Ямайская валютная система характеризуется следующими основными чертами:

1. Система полицентрична, т. е. основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах.

2. Отменен монетный паритет золота.

3. Основным средством международных расчетов стали свободно конвертируемая валюта, а также СДР и резервные позиции в МВФ.

4. Не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под воздействием спроса и предложения.

5. Центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют.

6. Страна сама выбирает режим валютного курса (фиксированный, плавающий или смешанный), но ей запрещено выражать его через золото.

7. МВФ наблюдает за политикой стран в области валютных курсов; страны – члены МВФ должны избегать манипулирования валютными курсами, позволяющего воспрепятствовать действительной перестройке платежных балансов или получать односторонние преимущества перед другими странами – членами МВФ.

Важную роль в рамках Ямайской валютной системы играют специальные права заимствования – СДР. СДР стали мерой международной стоимости, важным резервным авуаром, одним из средств международных официальных расчетов. В настоящее время все страны – члены МВФ являются его участниками. При этом СДР функционируют только на официальном, межгосударственном уровне, на котором они вводятся в оборот центральными банками и международными организациями.

76. Валютная политика и валютное регулирование

В системе регулирования рыночной экономики важное место занимает валютная политика – совокупность мероприятий, осуществляемых государством в сфере международных валютных отношений в соответствии с текущими и стратегическими целями страны.

Одним из средств реализации валютной политики является *валютное регулирование* – регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций; осуществляется на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. *Прямое валютное регулирование* реализуется путем законодательных актов и действий исполнительной власти, *косвенное* – с использованием экономических, в частности, валютно-кредитных, методов воздействия на поведение экономических агентов рынка.

Глобализация хозяйственных связей способствовала развитию межгосударственного валютного регулирования. Оно преследует следующие цели: регламентацию структурных принципов мировой валютной системы, координацию валютной политики отдельных стран, совместные меры по преодолению валютного кризиса, согласование валютной политики ведущих держав по отношению к другим странам. Региональное валютное регулирование осуществляется в рамках экономических интеграционных объединений, например в ЕС, в региональных группировках развивающихся стран.

Валютная политика определяет подготовку, принятие и реализацию решений по валютным проблемам. Регулирование валютных отношений включает несколько уровней:

– частные предприятия, в первую очередь национальные и международные банки и корпорации, которые располагают огромными валютными ресурсами и активно участвуют в валютных операциях;

– национальное государство (министерство финансов, центральный банк, органы валютного контроля);

– межгосударственный уровень.

В настоящее время абсолютно автономная национальная экономическая политика, в том числе валютная, несовместима с развитием взаимозависимости стран и их интеграцией в мировое хозяйство.

77. Формы валютной политики

Существуют две основные формы валютной политики – дисконтная политика и девизная политика.

Дисконтная (учетная) политика – это изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капиталов, с одной стороны, и динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса – с другой.

При пассивном платежном балансе в условиях относительно свободного передвижения капиталов повышение учетной ставки может стимулировать приток капиталов из стран с более низкой процентной ставкой и сдерживать отлив национальных капиталов. Понижая официальную ставку, центральный банк рассчитывает на отлив национальных и иностранных капиталов в целях уменьшения активного сальдо платежного баланса и снижения курса своей валюты.

Девизная политика – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты Центральный банк продает, а для снижения – скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Девизная политика осуществляется преимущественно в форме валютной интервенции, т. е. вмешательства Центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

В рамках девизной политики также используются следующие меры:

– диверсификация валютных резервов – политика государств, банков, ТНК, направленная на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечить международные расчеты, проведение валютной интервенции и защиту от валютных потерь;

– режим валютных паритетов и валютных курсов, который является объектом национального и межгосударственного регулирования;

– девальвация и ревальвация. *Девальвация* – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам. Ее объективной основой является завышение официального валютного курса по сравнению с рыночным. *Ревальвация* – повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам.

78. Государственное валютное регулирование и валютный контроль

Государственное валютное регулирование в области внешней торговли предусматривает совокупность мероприятий и нормативных актов, устанавливаемых в законодательном или административном порядке и направленных на регулирование потоков капиталов в страну и из страны.

Валютный контроль – это совокупность мер, осуществляемых органами валютного контроля и направленных на обеспечение операций с иностранной валютой в соответствии с действующей нормативной базой.

Операции по валютному контролю подразделяются на экспортные и импортные. Целью *экспортного валютного контроля* является контроль за обеспечением полного и своевременного поступления экспортной валютной выручки на счета предприятий, осуществляющих экспорт товаров.

Импортный валютный контроль предполагает контроль за соответствием суммы средств, переведенных за импортируемые товары, стоимости фактически ввезенных на таможенную территорию страны товаров.

Один и тот же банк, обслуживающий внешнеторговые операции, может проводить как экспортный, так и импортный валютный контроль. При этом предусматривается наличие корреспондентских отношений между банками, каждый из которых обслуживает одну из сторон контракта (экспортера или импортера).

Важным элементом экспортно-импортных операций в коммерческом банке является то, что осуществляются они на основе оформления паспортов сделок. Составление экспортных контрактов российскими предприятиями сопровождается открытием паспортов сделок в уполномоченных банках.

В случае если денежная выручка за отгруженную в соответствии с паспортом сделки продукцию не поступает, то перед налоговыми и иными контролирующими органами будет отвечать клиент. Поэтому последний заинтересован в поступлении полной выручки в определенный в контракте срок.

Уполномоченные банки открывают также паспорт импортной сделки и отслеживают поступление в страну соответствующих товаров.

79. Виды валютного контроля

В зависимости от времени проведения валютный контроль делится на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль со стороны банка за экспортно-импортными операциями осуществляется на этапе составления паспорта сделки (экспортного и импортного) на основании представленного в банк контракта.

Текущий контроль проводится банком за экспортно-импортными операциями в период исполнения контракта. Если в процессе предварительного контроля преобладают юридические вопросы (корректность оформления контракта, обязательные условия, которые контракт должен содержать, и т. д.), то текущий контроль осуществляется в период проведения реальных операций по контракту (перевод и получение денежных средств, оформление и представление грузовой таможенной декларации в банк и т. д.).

Некоторые принципы текущего контроля являются общими для экспортных и импортных контрактов. Главным является контроль за своевременным представлением экспортерами и импортерами грузовых таможенных деклараций. В случае невыполнения экспортерами или импортерами сроков представления копий грузовых таможенных деклараций в банк на них накладывается штраф, который взимается по представлению банков, где эти организации оформили паспорта сделок.

Другим элементом текущего контроля за экспортно-импортными операциями со стороны банка является контроль за общей суммой представленных грузовых таможенных деклараций. Эта сумма не должна превышать суммы, указанной в паспорте сделки, а следовательно, и в контракте. Превышение суммы ввезенного товара над контрактной может произойти, если при большой сумме контракта товар оформляется мелкими партиями и на различных таможенных постах. Ситуация, когда товара ввозится больше, чем указано в контракте, является нарушением законодательства.

Основным моментом при проведении текущего контроля за экспортными контрактами является контроль за поступлением экспортной валютной выручки.

Последующий контроль за экспортно-импортными операциями заключается главным образом в контроле за предоставлением импортерами и экспортерами документов валютного контроля, а также за правильностью их заполнения.

80. Валютные ограничения

В качестве одной из форм валютной политики периодически используются валютные ограничения – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Это составная часть валютного контроля, который обеспечивает соблюдение валютного законодательства путем проверок валютных операций резидентов и нерезидентов.

При валютных ограничениях в процессе валютного контроля проверяется наличие лицензий и разрешений, выполнение резидентами требований по продаже инвалюты на национальном валютном рынке, обоснованность платежей в инвалюте, качество учета и отчетности по валютным операциям.

Валютные ограничения как разновидность валютной политики преследуют следующие цели:

- выравнивание платежного баланса;
- поддержание валютного курса;
- концентрация валютных ценностей в руках государства для решения текущих и стратегических задач.

Валютные ограничения отличаются дискриминационным характером, так как способствуют перераспределению валютных ценностей в пользу государства и крупных предприятий за счет мелких и средних предпринимателей, затрудняя им доступ к иностранной валюте. Поэтому монополизированный сектор обычно выступает против их введения.

Валютные ограничения обычно являются составной частью политики протекционизма и дискриминации торговых партнеров. Немаловажную роль в их реализации играют политические мотивы.

В целях давления на другие страны ведущие державы применяют *валютную блокаду*. Это экономическая санкция в форме односторонних валютных ограничений одной страны или группы стран по отношению к другому государству, препятствующих использованию его валютных ценностей с целью принудить его к выполнению определенных требований и направленных на подрыв его валютно-экономического положения. Сущность валютной блокады заключается в замораживании валютных ценностей этого государства, хранящихся в иностранных банках, и применении дискриминационных валютных ограничений.

81. Меры валютного ограничения

Меры валютного ограничения предусматривают:

- 1) регулирование международных платежей и переводов капиталов, репатриации экспортной выручки, прибылей, движения золота, денежных знаков и ценных бумаг;
 - 2) запрет свободной купли-продажи иностранной валюты;
 - 3) концентрацию в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.
- В их числе также платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.), ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, драгоценные металлы.

Различают следующие принципы валютных ограничений, определяющие их содержание:

- централизация валютных операций в Центральном и уполномоченных банках;
- лицензирование валютных операций – требование предварительного разрешения органов валютного контроля для приобретения импортерами или должниками иностранной валюты;
- полное или частичное блокирование валютных счетов;
- ограничение обратимости валют.

Различают также две основные сферы валютных ограничений: текущие операции платежного баланса и финансовые операции.

По текущим операциям платежного баланса практикуются следующие их формы валютных ограничений:

- блокирование выручки иностранных экспортеров от продажи товаров в данной стране, ограничение их возможностей распоряжаться этими средствами;

- обязательная продажа валютной выручки экспортеров полностью или частично Центральному и уполномоченным банкам, имеющим валютную лицензию Центрального банка;
- ограниченная продажа иностранной валюты импортерам;
- ограничения на форвардные покупки импортерами иностранной валюты;
- запрещение продажи товаров за рубежом на национальную валюту;
- запрещение оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;
- регулирование сроков платежей по экспорту и импорту. Иногда контролируются авансовые платежи импортеров иностранным экспортерам, устанавливаются ограниченные сроки обмена экспортерами иностранной валюты на национальную, чтобы эти средства не были использованы для спекулятивных операций против национальной валюты;
- множественность валютных курсов – дифференцированные курсовые соотношения валют по различным видам операций, товарным группам и регионам.

82. Валютные клиринги

Вмешательство государства в сферу международных расчетов проявляется в периодическом использовании *валютных клирингов* – соглашений между правительством двух и более стран об обязательном взаимном зачете международных требований и обязательств. Валютный клиринг отличается от внутреннего межбанковского клиринга. Зачеты по внутреннему клирингу между банками производятся в добровольном порядке, а по валютному клирингу – в обязательном. При наличии клирингового соглашения между странами экспортеры и импортеры не имеют права уклоняться от расчетов по клирингу.

Причинами введения валютных клирингов в 30-х гг. XX века явились нестабильность экономики, неуравновешенность платежных балансов различных стран, неравномерное распределение золотовалютных резервов, отмена золотого стандарта во внутреннем денежном обращении, инфляция, валютные ограничения, обострение конкурентной борьбы.

Цели валютного клиринга различны в зависимости от валютно-экономического положения страны:

- выравнивание платежного баланса без затрат золото-валютных резервов;
- получение льготного кредита от контрагента, имеющего активный платежный баланс;
- ответная мера на дискриминационные действия другого государства;
- безвозвратное финансирование страной с активным платежным балансом страны с пассивным платежным балансом.

Характерной чертой валютных клирингов является замена валютного оборота с заграницей расчетами в национальной валюте с клиринговыми банками, которые осуществляют окончательный зачет взаимных требований и обязательств.

Клиринг является главным, но не единственным, видом платежного соглашения. Платежные соглашения между государствами регулируют разнообразные вопросы международных расчетов, в частности, порядок использования валютных поступлений, состояние платежного баланса и его отдельных статей, взаимное предоставление валют для текущих платежей, режим ограниченной конвертируемости валют и т. д.

83. Формы валютного клиринга

Формы валютного клиринга разнообразны и могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

- в зависимости от числа стран-участниц различаются односторонние, двухсторонние, многосторонние и международные клиринги;
- по объему операций различаются полный клиринг, охватывающий до 95 % платежного оборота, и частичный, распространяющийся на определенные операции;
- по способу регулирования сальдо клирингового счета различают:
 - 1) клиринги со свободно конвертируемым сальдо;

2) клиринги с условной конверсией, например, по истечении определенного периода после образования сальдо;

3) неконвертируемые клиринги, сальдо по которым не может быть обменено на иностранную валюту и погашается в основном товарными поставками.

Лимит задолженности по сальдо клирингового счета зависит от размера товарооборота и обычно фиксируется на уровне 5–10 % его объема, а также от сезонных колебаний товарных поставок (в этом случае лимит выше). Данный лимит определяет возможность получения кредита у контрагента. Кредит по клирингу, в принципе, взаимный, но на практике преобладает одностороннее кредитование странами с активным платежным балансом стран с пассивным сальдо баланса международных расчетов.

Объемы товарооборота и клиринга практически никогда не совпадают. Возможны различные их сочетания в зависимости от вида клиринга. При частичном клиринге товарооборот превышает объем клиринговых расчетов; при полном клиринге – наоборот, так как по клирингу проходят текущие и финансовые операции платежного баланса, включая сделки с ценными бумагами.

Валютные клиринги оказывают двойное влияние на внешнюю торговлю. С одной стороны, они смягчают негативные последствия валютных ограничений, давая возможность экспортерам использовать валютную выручку. С другой стороны, при этом приходится регулировать внешнеторговый оборот с каждой страной в отдельности, а валютную выручку можно использовать только в той стране, с которой заключено клиринговое соглашение. Поэтому для экспортеров валютный клиринг невыгоден, так как вместо выручки в конвертируемой валюте они получают национальную валюту.

84. Клиринговые расчеты в рамках экономических союзов

Взаимные расчеты стран – участниц валютно-экономических союзов регламентируются *соглашениями* о клиринговом, платежном или валютном союзе. В настоящее время такие союзы в основном характерны для стран с переходной экономикой и развивающихся стран.

Соглашение о клиринге регулирует совместные операции стран-участниц на основе взаимного зачета требований, что облегчает международные расчеты, позволяет экономить официальные валютные резервы. Использование клиринга предполагает относительную сбалансированность платежей и поступлений по платежному балансу каждой страны.

Однако в случае возникновения дополнительных экспортных возможностей страны испытывают трудности с их реализацией, так как экспорт ограничен размерами импорта участников валютного клиринга.

Платежный союз в известной мере компенсирует этот недостаток валютного клиринга, так как сальдо по проводимым в его рамках операциям покрывается взаимными банковскими кредитами или через специальный фонд, созданный за счет взносов стран-участниц. Цель платежного союза развивающихся стран – обеспечить взаимную обратимость их валют и взаимное кредитование для покрытия дефицита платежного баланса. Операции платежного союза обычно осуществляются через уполномоченный банк или специально созданный фонд.

В отличие от клирингового и платежного союза, валютный союз развивающихся стран предполагает более тесное валютное сотрудничество, включая создание межгосударственного Центрального банка для регулирования денежного обращения и международных расчетов. В целях поддержания курса национальных валют по взаимным расчетам создается совместный фонд иностранных валют путем объединения части официальных валютных резервов стран-участниц.

Клиринговые и платежные союзы ослабляют зависимость развивающихся стран от иностранного капитала, помогают им на коллективной основе преодолевать трудности развития и отчасти решают валютно-экономические проблемы.

85. Платежный баланс

Платежный баланс – это стоимостное выражение всего комплекса международных хозяйственных связей страны в форме соотношения показателей вывоза и ввоза товаров, услуг, капиталов. Балансовый счет международных операций представляет собой количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участия в мировом хозяйстве. На практике принято пользоваться термином «платежный баланс», а показатели валютных потоков по всем операциям обозначать как платежи и поступления.

Публикуемые платежные балансы охватывают не только платежи и поступления, которые фактически произведены или подлежат немедленному исполнению на определенную дату, но и показатели по международным требованиям и обязательствам. Такая практика объясняется тем, что преобладающая часть сделок, включая торговые операции, совершается на кредитной основе.

В дополнение к платежному балансу, содержащему сведения о движении потоков ценностей между странами, составляется баланс международных активов и пассивов страны, отражающий ее международное финансовое положение в категориях запаса. Он показывает, на какой ступени интеграции в мировое хозяйство находится страна. В нем отражается соотношение стоимости полученных и предоставленных страной кредитов, инвестиций, других финансовых активов. Показатели международной финансовой позиции и платежного баланса взаимосвязаны.

По экономическому содержанию различаются платежный баланс на определенную дату и за определенный период. Платежный баланс на определенную дату невозможно зафиксировать в форме статистических показателей; он существует в виде меняющегося изо дня в день соотношения платежей и поступлений. Платежный баланс за определенный период (месяц, квартал, год) составляется на основе статистических показателей о совершенных за этот период внешнеэкономических сделках и позволяет анализировать изменения в международных экономических отношениях страны, масштабах и характере ее участия в мировом хозяйстве.

86. Равновесие платежного баланса, структура платежного баланса

Показатели платежного баланса за определенный период связаны с агрегатными показателями экономического развития (валовым внутренним продуктом, национальным доходом и т. д.) и являются объектом государственного регулирования. Состояние платежного баланса за определенный период тесно связано с состоянием национальной валюты в долговременном аспекте, степенью ее стабильности или характером изменений валютного курса.

С бухгалтерской точки зрения платежный баланс всегда находится в равновесии. Но по его основным разделам имеет место либо *активное сальдо*, если поступления превышают платежи, либо *пассивное* – если платежи превышают поступления. Поэтому методы составления платежного баланса и измерения сальдо платежного баланса играют большую роль в правильном анализе показателей, характеризующих внешнеэкономические операции страны.

Показатели платежного баланса в статистических данных часто приводятся без объяснения их экономического содержания, притом что эти показатели в отдельные годы могут принципиально отличаться по своему экономическому содержанию и их некорректно сравнивать между собой по абсолютной величине.

Термин «баланс» применяется в международных платежных отношениях для выражения ряда понятий, включая балансовый счет, сальдо или остаток счета, состояние счета, равновесие баланса и т. д. Поэтому платежный баланс – это не только счет международных операций страны, две стороны которого уравнивают друг друга, но и определенное состояние этих операций, включающее качественные и структурные характеристики основных его элементов.

Структуру платежного баланса составляют следующие основные разделы:

– торговый баланс, т. е. соотношение между вывозом и ввозом товаров;

- баланс услуг и некоммерческих платежей;
- баланс текущих операций, включающий движение товаров, услуг и односторонних переводов;
- баланс движения капиталов и кредитов;
- операции с официальными валютными резервами.

87. Торговый баланс и баланс услуг

Исторически внешняя торговля выступает исходной формой международных экономических отношений, связывающей национальные хозяйства в единое мировое хозяйство. Благодаря внешней торговле складывается международное разделение труда, которое углубляется и совершенствуется с развитием внешней торговли и других международных экономических операций. Соотношение стоимости экспорта и импорта товаров образует торговый баланс.

Экономическое значение дефицита или профицита торгового баланса применительно к конкретной стране зависит от ее положения в мировом хозяйстве, характера ее связей с другими странами и общей экономической политики. Для стран, отстающих от лидеров по уровню экономического развития, активный торговый баланс необходим как источник поступления валютных средств для выполнения своих международных обязательств.

Баланс услуг включает платежи и поступления по транспортным перевозкам, страхованию, электронной, телеграфной, телефонной, почтовой и другим видам связи, международному туризму, обмену научно-техническим и производственным опытом, экспертным услугам, содержанию дипломатических, торговых и иных представительств за границей, передаче информации, культурным и научным обменов, различным комиссионным сборам, рекламе, ярмаркам и т. д. Услуги представляют собой динамично развивающийся сектор мировых экономических связей, его роль и влияние на объем и структуру платежей и поступлений постоянно возрастают.

По принятым в мировой статистике правилам в раздел «Услуги» входят выплаты и поступления доходов по инвестициям и процентов по международным кредитам, хотя по экономическому содержанию они ближе к движению капиталов.

В платежном балансе также отдельно выделяют статьи по предоставлению военной помощи иностранным государствам, военные расходы за рубежом и односторонние переводы из одной страны в другую (в основном по линии экономической помощи и взносов в международные организации). Эти статьи также примыкают к статьям баланса услуг.

88. Платежный баланс, баланс движения капиталов и кредитов

Операции услуг, движения доходов от инвестиций, сделки военного характера и односторонние переводы называют «невидимыми» операциями, поскольку они не относятся к экспорту и импорту товаров, т. е. осязаемых ценностей. Платежный баланс по текущим операциям включает торговый баланс и «невидимые» операции. Некоторые методики составления платежного баланса выделяют односторонние государственные переводы в отдельную статью и не включают ее в сальдо текущих операций. Текущими эти операции стали называть для того, чтобы отделить мировую торговлю товарами и услугами от международного движения финансовых ресурсов в форме капиталов и кредитов.

Баланс движения капиталов и кредитов выражает соотношение вывоза и ввоза государственных и частных капиталов, предоставленных и полученных международных кредитов. По экономическому содержанию эти операции делятся на две категории: международное движение предпринимательского и ссудного капитала.

Предпринимательский капитал включает прямые заграничные инвестиции (приобретение и строительство предприятий за границей) и портфельные инвестиции (покупка ценных бумаг заграничных компаний). Прямые инвестиции являются важнейшей формой вывоза

долгосрочного капитала и оказывают большое влияние на платежный баланс. Они не создают долговых обязательств, поскольку означают покупку собственности. В результате этих инвестиций развивается международное производство, которое интегрирует национальные экономики в мировое хозяйство на более высоком уровне.

Международное движение *ссудного капитала* классифицируется по признаку срочности:

1. Долгосрочные и среднесрочные операции включают государственные и частные займы и кредиты, предоставленные на срок более одного года.

2. Краткосрочные операции включают международные кредиты сроком до года, текущие счета национальных банков в иностранных банках (авуары), перемещение денежного капитала между банками.

89. Факторы, влияющие на платежный баланс

Платежный баланс дает представление об участии страны в мировом хозяйстве, масштабах, структуре и характере ее внешнеэкономических связей. *В платежном балансе отражаются:*

– структурные диспропорции экономики, определяющие разные возможности экспорта и потребности импорта товаров, капиталов и услуг;

– изменения в соотношении рыночного и государственного регулирования экономики;

– конъюнктурные факторы (степень международной конкуренции, инфляции, изменения валютного курса и т. д.).

На состояние платежного баланса влияет ряд факторов:

1. Неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция. Эволюция основных статей платежного баланса отражает изменения соотношения сил различных государств в мировой экономике.

2. Циклические колебания экономики. В платежных балансах находят выражение колебания, подъемы и спады хозяйственной активности в стране, так как от состояния внутренней экономики зависят ее внешнеэкономические операции.

3. Рост заграничных государственных расходов, которые преследуют разнообразные экономические и политические цели.

4. Милитаризация экономики и военные расходы. Косвенное воздействие военных расходов на платежный баланс определяется их влиянием на условия производства, темпы экономического роста, а также масштабами изъятия из гражданских отраслей ресурсов, которые могли бы использоваться для капиталовложений, в частности, в экспортные отрасли.

5. Усиление международной финансовой взаимозависимости, которая, в свою очередь, усиливает валютные и кредитные риски.

6. Изменения в международной торговле.

7. Отрицательное влияние инфляции на платежный баланс. Это происходит в том случае, если повышение цен снижает конкурентоспособность национальных товаров, затрудняя их экспорт, поощряет импорт товаров и способствует «бегству» капиталов за границу.

8. Чрезвычайные обстоятельства – неурожай, стихийные бедствия, катастрофы и т. д. – отрицательно влияют на платежный баланс.

90. Регулирование платежного баланса

Платежный баланс является одним из объектов государственного регулирования. Это обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, платежным балансам присуща неуравновешенность, проявляющаяся в длительном и крупном дефиците у одних стран и чрезмерном активном сальдо —

у других. Нестабильность баланса международных расчетов влияет на динамику валютного курса, миграцию капиталов, состояние экономики.

Во-вторых, после отмены золотого стандарта в 30-х гг. XX века стихийный механизм выравнивания платежного баланса путем ценового регулирования в настоящее время действует

крайне слабо. Поэтому выравнивание платежного баланса требует целенаправленных государственных мероприятий.

В-третьих, в условиях глобализации хозяйственных связей повысилось значение платежного баланса в системе государственного регулирования экономики. Задача его регулирования входит в круг основных задач экономической политики государства наряду с обеспечением темпов экономического роста, сдерживанием инфляции и безработицы.

Материальной основой регулирования платежного баланса служат:

- официальные золотовалютные резервы;
- национальный доход, перераспределяемый через государственный бюджет;
- непосредственное участие государства в международных экономических отношениях как экспортера капиталов, кредитора, гаранта, заемщика;
- регламентация внешнеэкономических операций с помощью нормативных актов и органов государственного контроля.

Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо. Существуют определенные методы регулирования платежного баланса, направленные либо на стимулирование, либо на ограничение внешнеэкономических операций в зависимости от валютно-экономического положения и состояния международных расчетов страны.

91. Регулирование дефицита платежного баланса

Странами с дефицитным платежным балансом обычно предпринимаются следующие мероприятия с целью стимулирования экспорта, сдерживания импорта товаров, привлечения иностранных капиталов, ограничения вывоза капиталов.

1. *Дефляционная политика.* Такая политика, направленная на сокращение внутреннего спроса, включает ограничение бюджетных расходов преимущественно на гражданские цели, замораживание цен и заработной платы. Одним из важнейших ее инструментов служат финансовые и денежно-кредитные меры: уменьшение бюджетного дефицита, изменения учетной ставки Центрального банка, кредитные ограничения, ограничение роста денежной массы.

2. *Девальвация.* Понижение курса национальной валюты направлено на стимулирование экспорта и сдерживание импорта товаров. Однако роль девальвации в регулировании платежного баланса зависит от конкретных условий ее проведения и сопутствующей общеэкономической и финансовой политики. Девальвация стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке. Удорожая импорт, девальвация может привести к росту издержек производства отечественных товаров, повышению цен в стране и последующей утрате полученных с ее помощью конкурентных преимуществ на внешних рынках.

3. *Валютные ограничения.* Блокирование валютной выручки экспортеров, лицензирование продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках направлены на устранение дефицита платежного баланса путем ограничения экспорта капитала и стимулирования его притока, сдерживания импорта товаров.

4. *Финансовая и денежно-кредитная политика.* Для уменьшения дефицита платежного баланса используются бюджетные субсидии экспортерам, протекционистское повышение импортных пошлин, отмена налога с процентов, выплачиваемых иностранным держателям ценных бумаг в целях притока капитала в страну, денежно-кредитная политика, особенно учетная политика и таргетирование денежной массы.

5. *Специальные меры государственного воздействия* на платежный баланс в ходе формирования его основных статей.

92. Регулирование торгового баланса

Важным объектом регулирования является торговый баланс. В современных условиях государственное регулирование охватывает сферу не только обращения, но и производства экспортных товаров. Стимулирование экспорта на стадии реализации товаров осуществляется путем воздействия на цены (предоставление экспортерам налоговых, кредитных льгот, изменение валютного курса и т. д.).

Для создания долгосрочной заинтересованности экспортеров в вывозе товаров и освоении внешних рынков государство предоставляет целевые экспортные кредиты, страхует их от экономических и политических рисков, вводит льготный режим амортизации основного капитала, предоставляет им иные финансово-кредитные льготы в обмен на обязательство выполнять определенную экспортную программу.

В условиях обострения конкуренции на мировых товарных рынках особое внимание уделяется регулированию экспортного производства путем углубления внутриотраслевой специализации и кооперирования национальных фирм с иностранными. С целью углубления международной специализации государство стимулирует экспортную деятельность мелких и средних фирм. Принимаются меры по повышению роли экспорта сельскохозяйственной продукции, а также поощряется расширение сбыта машин и оборудования.

Государство усиленно ориентирует предприятия на внешние рынки, создавая для них преимущества и переводя ресурсы в экспортное производство из отраслей, производящих продукцию на внутренний рынок. Государственное регулирование экспорта распространяется на все стадии движения товара – от изучения иностранного рынка и до послепродажного обслуживания за рубежом.

Методы стимулирования экспорта применяются все более комплексно. Они включают валютные, кредитные, финансовые, организационные формы поддержки экспортеров, в том числе рекламу, информационное обеспечение, подготовку кадров. При пассивном платежном балансе регулирование импорта осуществляется путем его сокращения и развития национального производства товаров в целях замещения импорта.

93. Миграция и вывоз капитала

Вывоз капитала представляет собой перемещение капитала за границу в целях получения дополнительной прибыли за счет использования местных производственных, материальных и трудовых ресурсов. Современное мировое хозяйство и международные экономические отношения характеризуются усилением вывоза и миграцией капитала.

Процесс интенсификации вывоза капитала в настоящее время определяется следующими факторами:

- развитием мирового рынка и участием в нем все большего числа стран;
- дальнейшей концентрацией и централизацией капитала в национальных экономиках;
- перенакоплением капитала на национальных рынках ссудного капитала промышленно развитых стран;
- заинтересованностью отдельных стран в притоке иностранных капиталов вследствие нехватки внутренних финансовых ресурсов.

Основной формой вывоза капитала является вывоз капитала, осуществляемый в виде вложений в промышленность, торговлю, транспорт. При этом выделяют прямые вложения (инвестиции), которые дают право контроля над предприятием, и портфельные, обеспечивающие только участие в деятельности предприятия, а не контроль. Формой дохода может быть прибыль от деятельности предприятия или прибыль в виде дивидендов.

Второй формой вывоза капитала является вывоз ссудного капитала, который различается по *срокам* (краткосрочный, долгосрочный), *форме* (коммерческий, банковский), *характеру обеспечения* (с обеспечением, без обеспечения) и *субъекту*.

Вывоз ссудного капитала может осуществляться в виде международных займов на различные сроки, предоставляемые как частным сектором, так и государствами, а также в форме вложений в ценные бумаги (акции и облигации). Международный краткосрочный кредит выступает в виде коммерческого, банковского кредита, а также текущих счетов в иностранных банках.

Основными экспортёрами капитала являются промышленно развитые страны, а основными импортёрами – развивающиеся страны, государства с переходной экономикой.

94. Связь международного производства и экспорта капитала

Под международным производством понимается производство товаров и услуг с участием иностранного предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных капиталовложений. К прямым капиталовложениям относятся вложения в компании в размере не менее 10 % акционерного капитала, которые дают право хозяйствующим субъектам других стран оказывать существенное влияние на формирование совета директоров и управление производственной деятельностью компании. Иностранные капиталовложения в ценные бумаги, не обеспечивающие право контроля, относятся к портфельным инвестициям.

Международное производство определяется рядом показателей, в том числе объемом накопленных иностранных прямых капиталовложений (ИПК), их динамикой и относительными величинами.

Вывоз ИПК резко возрос в 80–90-е гг. XX века. Возможности для усиления вывоза прямых капиталовложений были созданы возрастанием открытости национальных рынков. Усилению международной деятельности компаний способствуют технические достижения в сфере транспорта и связи, а также в распространении информации. Это расширило возможности для создания международного производства средними компаниями. В результате объемы ИПК, а также число транснациональных компаний существенно увеличились.

Основными экспортёрами производительного капитала выступают ТНК развитых стран. На долю только пяти стран – США, Японии, Великобритании, Германии, Франции – приходится 60–70 % вывоза иностранных прямых капиталовложений.

Экспорт капитала осуществляется не только ведущими развитыми странами, он вывозится также из наиболее развитых в экономическом отношении стран Азии и Латинской Америки (Бразилия, Индия, Мексика). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран. С середины 70-х гг. капитал в больших объемах вывозится из стран Ближнего и Среднего Востока – крупных экспортёров нефти.

95. Влияние ИПК на функционирование мировой хозяйственной системы

Движение иностранных прямых капиталовложений (ИПК) и основанное на них международное производство являются основой интернационализации всего кругооборота капитала в рамках мировой экономики.

Международное производство повышает уровень международного обобществления труда в материально-техническом, экономическом и правовом аспектах. Таким образом, международное производство представляет собой систему, усиливающую внутренние связи в мировом хозяйстве. Стратегия получения прибылей транснациональными компаниями строится на использовании различий в национальных системах регулирования экономики. Для уменьшения ущерба государства стремятся по возможности сгладить различия в национальных налоговых, таможенных, кредитных и других сферах, что расширяет основу для взаимодействия капиталэкспортирующих и капиталомпортирующих стран.

Движение предпринимательского капитала и развитие международного производства создают асимметрию в экономической мощи и влиянии отдельных стран и регионов. Перемещение производства за рубеж приводит к тому, что доли отдельных регионов в

размещении мирового производства и в контроле над ним не совпадают. Компании ведущих развитых стран контролируют бо́льшие производственные мощности, чем те, которые расположены на их национальных территориях.

Поэтому действительное соотношение сил между развитыми и развивающимися странами далеко не соответствует размерам ВВП и промышленного производства. Последние не отражают того факта, что в ВВП включена продукция, которая хотя и была создана в этих государствах, но фактически принадлежит другим странам.

Учет масштабов зарубежного производства вносит заметные коррективы в представления о реальных позициях стран в современном мировом хозяйстве. Ведущие по экономической мощи страны могут обеспечивать устойчивость своего развития за счет экономически более слабых партнеров

96. Международное финансирование

Международное финансирование представляет собой экономические отношения, возникающие на основе предоставления и получения капитала, необходимого для воспроизводства прибыли, образующие систему сделок с иностранными активами и расчетов по ним, в которых участвуют резиденты нескольких стран.

Структура международного финансирования рассматривается по субъектам рынка (институты или учреждения) и инструментам рынка. Под инструментами, или товарами международных рынков капитала, понимается любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте (валюта, облигации, акции, переводные векселя и др.).

Часть инструментов является ценными бумагами, удостоверяющими отношения займа. Другая часть представляет собой титулы собственности, подтверждающие участие владельца в собственности предприятия (в основном акции). Третья часть инструментов является производной от двух первых и страхует эти сделки. Это деривативы, экономическую основу которых составляют акции, облигации, а не реальный капитал.

Инструменты рынка представляют собой определенные формы движения капитала. Основными формами движения капитала являются ссудный капитал (международные облигации, банковские займы и др.), предпринимательский капитал (портфельные и прямые капиталовложения – акции), а также экономическая помощь.

Основная масса финансовых средств функционирует в форме ссудного капитала, который представляет собой капитал в денежной и товарной формах, представляемый на основе срочности, возвратности и платности. В структуре ссудного капитала ведущее место занимают облигационные займы.

Проводится также деление капитала по формам собственности – частный и государственный капитал. В движении государственного капитала ведущее место занимает экономическая помощь.

До середины 70-х гг. XX века финансовые операции были тесно связаны с развитием производства и внешней торговли. В настоящее время они в значительной степени являются саморазвивающимися, слабо связанными с материальной экономикой.

97. Центры международного финансирования

Выполнение международной функции перераспределения и перемещение капитала в большей степени присущи странам и территориям, где созданы льготные режимы регулирования финансовой деятельности нерезидентов для привлечения капитала иностранных банков и компаний.

Кредитные учреждения, специализирующиеся на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляют их на основе особых (внешних) счетов, отделенных от счетов резидентов внутреннего рынка и представляющих держателям этих счетов налоговые скидки, освобождение от валютного контроля и другие льготы.

Таким образом, внутренний рынок капиталов изолируется от внешнего – международного, а кредитные учреждения, находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью ее экономики. Пребывая на принимающей территории, они проводят внешние по отношению к ней операции с нерезидентами, а в отдельных случаях – с резидентами, если последнее допускается правилами валютного контроля. Поэтому эти центры международного финансирования называют *оффшорными*, т. е. экстерриториальными.

До середины XX века для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная денежная единица. В последние десятилетия чаще всего достаточно наличия гибкого финансового законодательства, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствия налога на доходы или его льготный характер, упрощения процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т. д. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, на международных финансовых рынках важную роль играют Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Кипр, Панама и др.

Несмотря на появление новых центров международного финансирования, ведущее место удерживают Нью-Йорк, Лондон и Токио. При этом США являются мировым центром финансовой активности и в значительной степени определяют динамику и структуру международных финансовых операций.

98. Характеристика международного рынка капитала

Современный международный рынок капитала сложился к началу 60-х гг. XX века. По срочности мобилизуемых средств он делится на рынок краткосрочных капиталов, или *денежный рынок*, и рынки среднесрочных и долгосрочных капиталов, которые составляют *рынок капиталов*.

Международные денежные рынки включают депозитно-ссудные операции от одного дня до одного года. Среднесрочные кредиты охватывают период до пяти—семи лет. Различия между краткосрочными и среднесрочными кредитами постепенно утрачивают свое значение, так как на практике краткосрочные кредиты переводятся в среднесрочные и долгосрочные.

Рынок краткосрочных кредитов выступает самым быстрорастущим сектором мировой финансовой системы. Международные сделки обычно предполагают наличие операций с иностранной валютой минимум для одной из сторон, участвующих в сделке. Операции с иностранной валютой образуют рынок иностранной валюты, поэтому денежный рынок действует в неразрывной связи с валютными рынками.

Многие валютные сделки носят чисто финансовый, спекулятивный характер. Этому способствует как система государственного управления курсом валюты, распространенная во многих странах мира, так и практика маржевой (залоговой) торговли на валютных рынках, когда для заключения сделки необязательно внесение денег в размере полной стоимости контракта.

Помимо денежного и валютных рынков выделяют также фондовый рынок, который отличается тем, что денежные средства на нем привлекаются посредством выпуска ценных бумаг различных типов и сроков действия. Он делится на рынки облигационных займов, акций, коммерческих векселей и других ценных бумаг. Их относят к первичному рынку. Важную роль в его составе играет сегмент международных облигаций. Как источник среднесрочного и долгосрочного капитала он превосходит объем операций с акциями в несколько раз.

Получил развитие вторичный рынок, в котором важное место занимает рынок финансовых деривативов, или инструментов торговли финансовыми рисками. Цены этих инструментов привязаны к другому финансовому или реальному активу.

99. Международные кредитные отношения

В сфере международных экономических отношений кредитные отношения возникают в следующих случаях:

- в связи с кредитованием внешней торговли;
- в результате движения ссудного капитала в рамках мирового рынка;
- в связи с проведением международных расчетов.

Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и импорта. Значение кредитования заключается в ускорении кругооборота капитала между экспортером и импортером, т. е. его трансформации из товарной формы в денежную.

Процесс кредитования осуществляется на основе коммерческого и банковского кредитов. Одной из разновидностей кредитных отношений является *международный кредит*, который подразделяется на частный, государственный и частно-государственный.

Основными поставщиками *ссудного капитала* в настоящее время являются коммерческие и инвестиционные банки. Рост масштабов операций транснациональных компаний требует их постоянного кредитно-инвестиционного обслуживания, основную долю которого также взяли на себя транснациональные коммерческие и инвестиционные банки.

В то же время не всегда деятельность корпораций и банков эффективна. В ряде случаев эти учреждения занимаются валютными спекуляциями, осуществляют переброску краткосрочных капиталов («горячих» денег) из одних стран в другие, получают дополнительную прибыль за счет высоких процентных ставок, проводят спекулятивные операции с ценными бумагами, особенно с деривативами, что подрывает стабильность рынка капиталов и валютных рынков.

Наряду с частным международным кредитом существуют также *межправительственные займы*. Межгосударственные кредиты предоставляются обычно за счет средств государственного бюджета либо средств специализированных государственных и полугосударственных банков.

Помимо указанных форм кредита следует также отметить *международный кредит*, который предоставляют МВФ для стабилизации экономического положения различных стран, столкнувшихся с экономическими проблемами, а также кредиты Мирового банка для финансирования различных социально-экономических проектов, которое обычно осуществляется на паритетных началах со страной – получателем кредита.

100. Значение международного кредита

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные предприятия (банки, фирмы), государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. Международный кредит был одним из рычагов первоначального накопления капитала. Объективной основой его развития стали выход производства за национальные рамки, усиление интернационализации хозяйственных связей, международное обобществление капитала, специализация и кооперирование производства, НТР.

Международный кредит участвует в кругообороте капитала на всех его стадиях:

- при превращении денежного капитала в производственный путем приобретения импортного оборудования, сырья, топлива;
- в процессе производства в форме кредитования под незавершенное производство;
- при реализации товаров на мировых рынках.

Источниками международного кредита служат временно высвобождаемая у предприятий в процессе кругооборота часть капитала в денежной форме, а также денежные накопления государства и личного сектора, мобилизуемые банками.

Объективная необходимость в международном кредите в ходе процесса воспроизводства возникает в связи с действием следующих факторов:

- особенностями кругооборота денежных средств в экономике;
- особенностями производства и реализации;
- различиями в объеме и сроках внешнеэкономических сделок;
- необходимостью одновременных крупных капиталовложений с целью расширения производства.

Хотя международный кредит опосредствует движение товаров, услуг, капиталов во внешнем обороте, движение ссудного капитала за пределами национальных границ относительно самостоятельно по отношению к товарам, произведенным за счет заемных средств. Это обусловлено необходимостью погашения кредита, а также использованием кредита в некоммерческих целях.

101. Принципы и функции международного кредита

Связь международного кредита с воспроизводством проявляется в следующих принципах:

1. Возвратность кредита. Если полученные средства не возвращаются, то имеет место безвозвратная передача денежного капитала, т. е. финансирование.

2. Принцип срочности обеспечивает возвратность кредита в установленные кредитным соглашением сроки.

3. Принцип платности отражает действие закона стоимости и является способом осуществления дифференцированных условий кредита.

4. Материальная обеспеченность кредита проявляется в гарантиях его погашения.

5. Целевой характер кредита – определение конкретных объектов кредита, его применение, прежде всего, в целях стимулирования экспорта страны-кредитора.

Принципы международного кредита выражают его связь с экономическими законами рынка и используются для достижения текущих и стратегических задач субъектов рынка и государства.

Международный кредит выполняет следующие функции, отражающие специфику движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений:

1. Перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Через механизм международного кредита ссудный капитал устремляется в те сферы, которым отдают предпочтение экономические агенты в целях обеспечения прибылей.

2. Экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными кредитными операциями. На базе международного кредита возникли кредитные средства международных расчетов – векселя, чеки, а также банковские переводы, депозитные сертификаты и др. Экономия времени обращения ссудного капитала увеличивает время производительного функционирования капитала, обеспечивая расширение производства и рост прибыли.

3. Ускорение концентрации и централизации капитала. Благодаря привлечению иностранных кредитов ускоряется процесс капитализации прибавочной стоимости, раздвигаются границы индивидуального накопления, капиталы предпринимателей одной страны увеличиваются за счет присоединения к ним средств других стран.

102. Роль международного кредита в развитии производства

Позитивная роль международного кредита заключается в ускорении развития производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения.

Международный кредит содействует ускорению процесса воспроизводства по следующим направлениям:

1. Кредит стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны. Тем самым создается дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры. Внешняя торговля в кредит стала международной нормой, особенно для товаров, имеющих длительный цикл изготовления, потребления и высокую стоимость.

В условиях удорожания продукции и увеличения доли машин и оборудования в мировой торговле импортеры и экспортеры заинтересованы в использовании внешнеторговых кредитов. Строительство предприятий за рубежом также осуществляется за счет кредита, используемого для оплаты импортного оборудования, особенно технологического и энергетического.

2. Международный кредит создает благоприятные условия для зарубежных частных инвестиций, так как обычно связывается с требованием о предоставлении льгот инвесторам страны-кредитора; применяется для создания инфраструктуры, необходимой для функционирования предприятий, в том числе иностранных и совместных; способствует укреплению позиций национальных предприятий, банков, связанных с международным капиталом.

3. Кредит обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны.

4. Кредит повышает экономическую эффективность внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности страны.

Негативная роль международного кредита заключается в обострении объективных противоречий, присущих рыночной экономике. Прежде всего, углубляются диспропорции в структуре экономики. Международный кредит форсирует перепроизводство товаров, перераспределяя ссудный капитал между странами и содействуя скачкообразному расширению производства в периоды экономического подъема. Международный кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, облегчая развитие наиболее прибыльных отраслей и задерживая развитие отраслей, в которые не привлекается иностранный капитал.

103. Формы международного кредита

Основные формы международного кредита можно классифицировать по нескольким главным признакам, характеризующим отдельные стороны кредитных отношений.

По источникам кредита различают внутреннее, иностранное и смешанное кредитование и финансирование внешней торговли. Данные формы кредита тесно взаимосвязаны и обслуживают все стадии движения товара от экспортера к импортеру.

По назначению кредита различают:

- коммерческие кредиты, непосредственно связанные с внешней торговлей и услугами;
- финансовые кредиты, используемые на любые другие цели, включая прямые капиталовложения, строительство инвестиционных объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютную интервенцию;
- «промежуточные» кредиты, предназначенные для обслуживания смешанных форм вывоза капиталов, товаров и услуг, например, в виде выполнения подрядных работ.

По форме предоставления кредита различают товарные кредиты, предоставляемые в основном экспортерами своим покупателям, и валютные, выдаваемые банками в денежной форме. В ряде случаев валютный кредит является одним из условий коммерческой сделки по поставке оборудования и используется для кредитования местных затрат по строительству объекта на базе импортного оборудования.

По валюте займа различаются международные кредиты, предоставляемые в валюте страны-должника или страны-кредитора, в валюте третьей страны, а также в международной валюте.

По срокам международные кредиты подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет).

С точки зрения обеспечения различаются *обеспеченные* и *бланковые кредиты*. Обеспечением обычно служат товары, товарораспорядительные и другие коммерческие

документы, ценные бумаги, векселя, недвижимость и ценности. Залог товара для получения кредита осуществляется в трех формах: твердый залог (определенная товарная масса закладывается в пользу банка); залог товара в обороте (учитывается остаток товара соответствующего ассортимента на определенную сумму); залог товара в переработке (из заложенного товара можно изготавливать изделия, но при условии передачи их в залог банку).

104. Коммерческий кредит

Коммерческий кредит – это ссуда, предоставляемая фирмой, обычно экспортером, одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа. Коммерческий кредит обычно оформляется векселем или предоставляется по открытому счету.

Вексельный кредит предусматривает, что экспортер, заключив соглашение о продаже товара, выставляет переводный вексель (тратту) на импортера, который, получив коммерческие документы, акцептует его, т. е. дает согласие на оплату в указанный на нем срок.

Кредит по открытому счету предоставляется путем соглашения между экспортером и импортером, по которому поставщик записывает на счет покупателя в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Кредит по открытому счету практикуется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности в середине или конце месяца.

Разновидностью фирменных кредитов является *авансовый платеж импортера*, который при подписании контракта осуществляется импортером в пользу иностранного поставщика обычно в размере порядка 30 % от стоимости поставки. Авансовый платеж служит одной из форм международных расчетов и кредитования экспорта и одновременно средством обеспечения обязательства иностранного покупателя, так как импортер должен принять заказанный товар.

При невыполнении договора по вине лица, предоставившего аванс, он подлежит возврату за вычетом убытков, в отличие от задатка, который в этом случае утрачивается. Если договор не выполнен по вине получившего задаток, то он обязан вернуть его с покрытием убытков покупателю.

Хотя фирменный кредит выражает отношения между поставщиком и покупателем, он обычно сочетается с банковским кредитом. При продаже дорогостоящих машин, оборудования коммерческий кредит, как правило, предоставляется на длительные сроки, поэтому экспортер вынужден прибегать к банковским кредитам либо рефинансировать свой кредит у банков.

105. Банковский кредит

Банковское кредитование экспорта и импорта выступает в форме ссуд под залог товаров, товарных документов, векселей. Иногда банки предоставляют крупным фирмам-экспортерам, с которыми они тесно связаны, *бланковый кредит*, т. е. кредит без формального обеспечения.

Банковские кредиты в международной торговле имеют преимущества перед коммерческими кредитами. Они дают возможность получателю свободнее использовать средства на покупку товаров, освобождают его от необходимости обращаться за кредитом к фирмам-поставщикам.

Банковский кредит предоставляется банками, банкирскими домами, другими кредитными учреждениями. Для координации операций по кредитованию внешнеэкономических операций, мобилизации крупных кредитных ресурсов и равномерного распределения риска банки организуют консорциумы, синдикаты, банковские пулы.

Банки предоставляют экспортные и финансовые кредиты. *Экспортный кредит* – это кредит, выдаваемый банком страны-экспортера банку страны-импортера для кредитования поставок машин, оборудования и т. д. Банковские кредиты выдаются в денежной форме и носят «связанный» характер, так как заемщик обязан использовать ссуду исключительно для закупок товаров в стране-кредиторе.

Финансовый кредит позволяет закупать товары на любом рынке и, следовательно, на максимально выгодных условиях. Зачастую финансовый кредит не связан с товарными поставками и предназначен, например, для погашения внешней задолженности, поддержки валютного курса, пополнения счетов в иностранной валюте.

Крупные банки предоставляют *акцептный кредит в форме акцепта тратты*. В этом случае экспортер договаривается с импортером, что платеж за товар будет произведен через банк путем акцепта последним выставленных экспортером тратт.

Одной из форм кредитования экспорта является *акцептно-рамбурсный кредит*, основанный на сочетании акцепта векселей экспортера банком «третьей страны» и переводе (рамбурсировании) суммы векселя импортером банку-акцептанту.

106. Межгосударственные кредиты

Различаются следующие формы долгосрочных (сроком 10–15 и более лет) межгосударственных кредитов за счет ассигнований из госбюджета.

1. Двухсторонние правительственные. В широких масштабах межгосударственный долгосрочный кредит зародился во время Первой мировой войны и получил развитие в послевоенный период. В период Второй мировой войны межправительственные займы не играли существенной роли. Поставки военных и прочих материалов производились в основном на условиях «ленд-лиза» (в аренду) без кредитных обязательств.

2. Кредиты международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций.

3. По линии предоставления помощи, которая наряду с технической помощью, безвозмездными дарами, субсидиями включает займы на льготных условиях.

Нередко практикуется смешанный вид международного кредита, например, обычные формы кредитования экспорта сочетаются с предоставлением помощи.

Новой формой международного кредитования стало так называемое совместное финансирование несколькими кредитными учреждениями крупных проектов, преимущественно в отраслях инфраструктуры. Инициаторами совместного финансирования выступают международные финансовые институты, которые привлекают к этим операциям частные коммерческие банки, обычно кредитующие на льготных условиях (процентная ставка ниже рыночной) наиболее прибыльную часть проекта.

Практикуются две формы совместного финансирования:

– параллельное финансирование, при котором проект делится на составные части, кредитующие разными кредиторами в пределах установленной для них квоты;

– софинансирование, при котором все кредиторы предоставляют ссуды в ходе выполнения проекта. Один из кредиторов (банк-менеджер) координирует и контролирует подготовку и осуществление проекта.

Совместное финансирование дает определенные выгоды заемщику, открывая ему доступ к льготным кредитам. Но главные выгоды получают кредиторы, так как такое кредитование дает дополнительную гарантию своевременного погашения ссуды должником и усиливает зависимость развивающихся стран от кредиторов.

107. Проектное финансирование

Проектное финансирование – современная форма долгосрочного международного кредитования. Специфика проектного финансирования заключается в том, что основные этапы инвестиционного цикла увязаны между собой и входят в компетенцию определенного банковского синдиката, возглавляемого банком-менеджером. Банк, организующий проектное финансирование, выделяет *шесть этапов инвестиционного цикла*:

1. Поиск объектов для инвестиций.

2. Оценка рентабельности и риска проекта.

3. Разработка схемы кредитования.
4. Заключение взаимоувязанных соглашений с участниками проектного финансирования.
5. Выполнение производственной, коммерческой и финансовой программы до момента полного погашения кредитов.
6. Оценка финансовых результатов проекта и их сопоставление с запланированными показателями.

Следовательно, проектное финансирование – это разновидность банковского кредитования инвестиционных проектов, при котором кредитор берет на себя частично или полностью риски, связанные с их реализацией. При этом кредит погашается исключительно или в основном за счет доходов от реализации проекта; дополнительным обеспечением могут служить активы, относящиеся к инвестиционному проекту. Кредит обычно предоставляется специальной структуре, учреждаемой для реализации проекта, – проектной компании.

Таким образом, если при обычных кредитных операциях банк первостепенное значение придает изучению кредитной истории заемщика, оценке его финансового и экономического положения, включая оценку имущества, используемого в качестве залога, то при проектном финансировании основное внимание уделяется проектному анализу.

Объектом анализа является проектная документация (прежде всего, технико-экономическое обоснование проекта), а целью такого анализа является обоснование финансовой и экономической эффективности инвестиционного проекта, определение источников финансирования, оценка рисков и т. д.

108. Международный лизинг

Лизинг – это коммерческая операция по предоставлению лизингодателем материальных ценностей лизингополучателю в аренду. Лизинговая сделка может быть заключена в отношении любого имущества, в том числе зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

На рынке лизинговых услуг можно выделить два основных вида лизинга: финансовый и операционный (оперативный). Под *финансовым лизингом* понимают аренду имущества с последующим выкупом. *Операционный лизинг*, напротив, не предполагает выкуп имущества после окончания действия договора лизинга. При этом лизингополучатель избегает рисков по использованию оборудования, так как объект лизинговой сделки остается в собственности лизингодателя.

Исходя из особенностей организации отношений между лизингополучателем и лизингодателем, различают прямой и косвенный лизинги. *Прямой лизинг* имеет место в том случае, когда изготовитель или владелец имущества сам выступает лизингодателем, а *косвенный* – когда сдача в аренду ведется через третье лицо. По методу кредитования различается срочный и возобновляемый лизинг. При *срочном лизинге* осуществляется одноразовая аренда, а при *возобновляемом (ролловерном)* договор лизинга возобновляется по истечении первого срока договора.

Международные лизинговые операции влияют на состояние платежного баланса. Арендные платежи, выплачиваемые иностранным лизинговыми компаниями, увеличивают внешние расходы страны, а их поступления положительно влияют на платежный баланс. Приобретение имущества после окончания лизингового соглашения равносильно импорту.

В связи с этим международные лизинговые операции стали объектом государственного регулирования. Несмотря на содействие государства, развитие международного лизинга встречает трудности в связи с острой конкуренцией на мировом рынке, несопадением национального законодательства, методики расчетов лизинговых платежей, системы налогообложения и т. д.

109. Международный факторинг

Факторинг— это одна из форм международного кредита в виде покупки специализированной финансовой компанией денежных требований экспортера к импортеру и их инкассации.

Авансируя экспортеру средства до наступления срока требований по оплате со стороны импортера, факторинговая компания фактически осуществляет кредитование экспортера. Величина ссуды колеблется от 70 до 90 % суммы счета-фактуры в зависимости от кредитоспособности клиента. Остальные 10–30 %, после вычета процента за кредит и комиссии за услуги, зачисляются на счет экспортера после наступления даты платежа импортером за поставленную продукцию в соответствии с договором.

Благодаря факторинговому обслуживанию фирма имеет дело не с разрозненными покупателями, а с факторинговой компанией, которая регулярно направляет своему клиенту выписки по счетам, получая вознаграждение за услуги. Компания взимает заранее обусловленную комиссию (0,5–2 % к сумме оборота клиента) в зависимости от надежности покупателей, вида услуг, качества долговых требований, а также проценты по ссудам под эти требования.

Процент за факторинговый кредит обычно на 2–4 % превышает официальную учетную ставку, обеспечивая высокие прибыли факторинговым компаниям. Несмотря на относительную дороговизну, экспортер заинтересован в факторинге, так как он сопровождается инкассовыми, доверительными и другими услугами. Соглашение о факторинге повышает кредитоспособность фирмы-экспортера и облегчает ей получение кредита в банке.

Факторинговые компании тщательно проверяют приобретаемые требования с точки зрения платежеспособности покупателя с помощью своих справочных отделов и банков. Кроме кредитных и учетно-контрольных операций факторинговые компании оказывают юридические, складские, информационные, консультативные услуги. Они располагают значительной информацией о мировых рынках. Этому способствуют тесные деловые связи факторинговых компаний с банками, которые обычно являются инициаторами их создания и оказывают им финансовую поддержку.

Факторинг наиболее выгоден для крупных фирм-экспортеров, имеющих солидную клиентуру, значительные отсрочки платежей для клиентов и недостаточную наличность.

110. Международный форфейтинг

В банковской практике *форфейтинг* обозначает покупку форфейтором на заранее установленных условиях векселей и других долговых обязательств экспортера. При этом покупатель требований берет на себя все коммерческие риски без права регресса (оборота) этих документов на экспортера.

Форфейтор приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок действия долговых обязательств. Тем самым экспортная сделка из кредитной превращается в наличную, что выгодно для экспортера. Учет векселей производится по фиксированной ставке, индексируемой по ставке ЛИБОР или по ставке определенной страны. Размер дисконта (скидки) зависит от риска неплатежа, валюты платежа, срока векселя и т. д.

Таким образом, *экспортное форфейтирование*— это учет без права регресса требований экспортера к иностранному импортеру на заранее установленную сумму. Форфейтирование дополняет традиционные методы кредитования внешней торговли и государственное страхование экспортных кредитов, так как включает дополнительные риски. По этой причине форфейтор предпочитает должников из стран, имеющих высокий международный рейтинг.

Форфейтирование как форма кредитования внешней торговли дает некоторые преимущества экспортеру: досрочное получение наличными инвалютной выручки; улучшение показателей ликвидности; частичное освобождение его от дебиторской задолженности; страхование риска неплатежа; экономию на управлении долговыми требованиями и т. д.

Форфейтирование отличается от лизинга простотой документального оформления и отсутствием права регресса (т. е. экспортер не несет на себе риск неплатежа импортера).

В отличие от экспортного факторинга, используемого для будущих, еще не полностью определенных сделок, форфейтирование применяется для существующих международных обязательств, причем на более длительный срок, и материализованных в виде векселей, а также с более широкой сферой покрытия рисков (неплатежа, валютного риска и т. д.).

111. Финансовые кризисы

Развитие мировых валютно-кредитных отношений сопровождается вспышками финансовых кризисов. До образования мирового хозяйства финансовые потрясения охватывали национальные системы отдельных стран. В XX веке они стали приобретать международный характер. В значительной мере финансовые кризисы стали отражением происходящих структурных изменений в мировой хозяйственной системе.

Возможности финансовых кризисов заложены в характере форм движения капитала и в функционировании рынка. Сделки на рынках капиталов означают финансирование будущей стоимости, которую еще предстоит создать. Поэтому денежные потоки обслуживают «ожидания» будущих доходов во время реального разрыва между реально существующей (авансированной) и будущей стоимостью (прибылью). Это происходит в связи с тем, что на финансовом рынке требования к собственности финансовых активов (инструментов) документально закрепляются задолго до того, как появится собственность, способная приносить доход.

Требования оформляются между большим числом участников рынка, которые нередко задействованы одновременно во многих финансовых операциях. Разрыв между будущими доходами и поиском ликвидности создает угрозу риска невозвращения средств кредитору. Поскольку система страхования рисков несовершенна, то разрыв в одном звене вызывает нарушение многих других сделок, нередко приводя к кризисным ситуациям на национальных и международных рынках.

Под международным финансовым кризисом понимается нарушение функционирования кредитно-финансовых систем в целом ряде стран, приводящее к резким диспропорциям в международных валютно-кредитных системах и к нестабильности их функционирования. Финансовый кризис обычно в той или иной степени одновременно охватывает различные сферы мировой финансовой системы. Центром финансовых кризисов является денежный капитал, а непосредственной сферой проявления – кредитные учреждения и государственные финансы.

112. Формы проявления финансовых кризисов

Финансовый кризис включает следующие явления:

- обвальное падение валютных курсов;
- резкое повышение процентных ставок;
- изъятие банками в массовом порядке своих депозитов в других кредитных учреждениях, ограничение и прекращение выдачи наличности со счетов (банковский кризис);
- разрушение нормальной системы расчетов между компаниями посредством финансовых инструментов (расчетный кризис);
- кризис денежного обращения;
- долговой кризис.

Множество факторов определяет возникновение и развитие финансовых кризисов. Обычно условием финансовых кризисов являются нарушения в соотношении различных видов активов в определенных звеньях финансовой системы. Широкое использование информационной техники приводит к тому, что кризисы, возникающие на национальных финансовых рынках, быстро приобретают международный характер.

В последние десятилетия на внутренние предпосылки финансовых кризисов накладываются внешние, связанные с огромными потоками капитала, пересекающими границы, которые способны подорвать финансовое положение страны в связи с ослаблением государственного регулирования.

Интернационализация движения капитала, развитие оффшорных операций, снижение регулирующей роли государства увеличили возможности проведения чисто спекулятивных действий в мировой финансовой системе. К ним относятся операции, преследующие цели извлечения сверхприбыли за счет преднамеренного использования финансовых показателей (валютный курс, курсы акций, учетные ставки).

Финансовые кризисы являются отражением нестабильности мирового экономического развития, его иерархичности, а также структурных диспропорций в сфере мобилизации и размещения капиталов, управления валютными резервами в кризисных странах.

Важнейшей причиной возникновения финансовых кризисов является массированное привлечение иностранного ссудного капитала, особенно в краткосрочной форме.

Финансовые кризисы показывают необходимость перестройки мировой финансовой системы, введения большей открытости, улучшения отчетности, укрепления национальной экономической политики.

113. Демографическое развитие мира

Демографические ситуации, складывающиеся в отдельных странах и регионах, во многом влияют на состояние и перспективы их экономического и социального развития, на расстановку экономических и политических сил в региональном и мировом масштабах.

Демографическое развитие состоит из длительных периодов эволюции и относительно кратких качественных сдвигов или периодов демографического перехода и демографических революций.

Под демографическим переходом понимается смена типов воспроизводства населения. Он совпадает с трансформацией доиндустриальной системы производительных сил в индустриальную. Демографическая революция является составной частью демографического перехода.

Термин *«демографическая революция»*, или *«демографический взрыв»*, означает беспрецедентно высокие темпы естественного прироста населения, которые превышают темпы прироста предшествующих десятилетий. Демографический взрыв – следствие и проявление процесса модернизации традиционного типа воспроизводства населения, в ходе которого демографическое равновесие поддерживается за счет предельно высоких рождаемости и смертности.

Характерной чертой такого порядка является быстрая смена поколений, едва доживающих до 40 лет. Трансформация традиционного типа естественного воспроизводства началась со снижения смертности. К середине XX века человечество стало обладать эффективными и относительно дешевыми средствами борьбы с массовыми болезнями, что привело к резкому снижению смертности.

Демографический переход в промышленно развитых странах Запада завершился в 50-х гг. XX века. Улучшившиеся условия жизни привели к увеличению продолжительности жизни, сокращению рождаемости и повышению доли пожилых людей. В настоящее время во многих развивающихся странах улучшение здоровья и благосостояния, которое может вести к значительному увеличению ожидаемой продолжительности жизни и снижению детской смертности, будет играть более важную роль в снижении темпов прироста населения, чем в странах Запада.

114. Рост населения и экономический рост

Можно выделить несколько подходов к анализу взаимосвязи между ростом населения и экономическим развитием.

Один из них исходит из того, что быстрый рост населения понижает рост сбережений и накоплений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование, понижает качество трудовых ресурсов за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение, ослабляет технические нововведения, сокращает объем ресурсов на одного человека и, в конечном итоге, замедляет рост ВВП на душу населения.

Исторически данный подход связан с теорией английского священника и экономиста Т. Мальтуса, который противопоставлял два фактора – население и природные ресурсы. В своих работах он утверждал, что рост населения, если он не будет ограничен, имеет тенденцию увеличиваться в геометрической прогрессии, в то время как предложение продовольствия имеет тенденцию к росту только в арифметической прогрессии.

Постулировав беспредельное и неизменное стремление людей к размножению, Т. Мальтус интерпретировал демографический рост как независимую переменную, которая лишь корректируется действием «разрушительных» (войны, эпидемии, голод) и «предупредительных» (безбрачие и др.) социальных факторов.

С начала XIX века мальтузианская «ловушка» часто используется, чтобы показать, что рост населения создает проблему для человечества из-за недостатка продовольствия, сырья и среды обитания. В соответствии с этим центральной проблемой для человечества является вопрос о том, как выйти из этой ситуации.

Другой подход состоит в том, что демографические факторы выступают функцией социального и экономического развития. Данный подход соответствует положениям А. Смита, который считал, что увеличение населения может ускорять экономическое развитие, способствуя техническим нововведениям.

Богатство может вести к увеличению числа детей, но использование их труда может перекрывать расходы на их содержание и воспитание. Вместе с тем состоятельные люди склонны иметь меньше детей, в то время как бедность часто сопровождается не только высокой рождаемостью, но и высокой смертностью.

115. Использование рабочей силы, безработица

Ситуация на рынках рабочей силы определяется особенностями социально-экономического развития, изменениями в технологической базе производства, демографической обстановкой в той или иной стране. Новые технологии воздействуют на изменение структуры спроса на рабочую силу. На современном этапе в развитых странах спрос на рабочую силу обеспечивается в первую очередь непромышленной сферой, динамика занятости в которой определяется быстрым расширением потребительских расходов и более высокой трудоемкостью.

Сфера услуг дает в западных странах от 80 до 100 % увеличения занятости. В то же время доля занятых в промышленности сокращается, что отражает более быстрый рост производительности труда.

В соответствии с определением Международной организации труда (МОТ) к безработным относятся лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые начать работать в течение конкретного периода. Это определение включает не полностью занятых, вынужденную безработицу и тех, кто попадает во временные обстоятельства.

Учет безработных осуществляется путем обследований домашних хозяйств, регистрации безработных или учета выплат по безработице. Многие страны используют метод регистрации, по которому к безработным относятся зарегистрированные в государственных трудовых бюро в целях поиска работы и в тот момент не имеющие ее. Между странами существуют значительные различия в порядке регистрации безработных.

Безработица является результатом структурных изменений в экономике и имеет долговременный характер. Безработица стала основным фактором усиления неустойчивости социально-экономического положения отдельных государств. Во многих странах она приобрела тяжелые формы, став хронической.

Безработица – это серьезная проблема, поскольку она напрямую вызывает экономические, социальные и психологические последствия. Она потенциально сокращает производство ВВП, а для безработных ведет к непосредственной потере дохода и вызывает необходимость поиска альтернативной материальной поддержки. В социальном отношении безработица углубляет неравенство в обществе.

116. Особенности и виды международной миграции

Большое влияние на численность и состав населения стран, их рабочую силу оказывают внешние миграции, т. е. эмиграции и иммиграции, или соответственно выезд трудоспособного населения из данной страны и въезд в нее. Внешние миграции играли и играют многостороннюю роль в развитии человечества, выступая формой приспособления человека к меняющимся условиям его существования.

В результате международной миграции за рубеж перемещается товар особого свойства – рабочая сила. Принципиальное ее отличие от других факторов производства заключается в том, что она сама является фактором производства других факторов, создателем прибавочной стоимости.

Выделяются следующие *виды международной миграции*: безвозвратная, временно-постоянная (от года до шести лет), сезонная, маятниковая (ежедневный, еженедельный переезд для работы в соседнюю страну).

Международную миграцию вызывают причины экономического и политического, военного порядка. Первые носят более или менее постоянный характер, вторые связаны с переломными политическими событиями в отдельных странах, а также с войнами, которые порождают вынужденных мигрантов – беженцев, перемещенных лиц.

Основную роль в современном международном движении населения играет трудовая миграция. Масштабы ее постоянно растут, и в этот процесс вовлечены практически все страны. Международная трудовая миграция приобрела большие масштабы и становится типичным явлением социально-экономической жизни современного мира.

Возможность международной миграции рабочей силы создается национальными различиями в доходах, в уровне жизни. Рабочая сила движется от стран, богатых трудовыми ресурсами, к странам, более богатым капиталом. Более половины международных мигрантов являются выходцами из развивающихся стран, две трети из них мигрируют в индустриальные страны. Приток новых масс мигрантов в развитые государства связан с качественными диспропорциями на рынках труда различных стран.

117. Социально-экономические последствия миграции трудовых ресурсов

Эмиграция трудовых ресурсов представляет собой перемещение наиболее ценного фактора производства. Домашние хозяйства, местные административные единицы, государства вкладывают значительные средства в их создание. Миграции не вызывают соответствующую отдачу странам, которые покидают уезжающие. Чаще всего в результате эмиграции страны теряют наиболее квалифицированную рабочую силу, и возникавшие вакансии замещаются менее подготовленными работниками, что сказывается на эффективности производства.

Миграция рабочей силы, базируясь на различиях в уровнях экономического развития, вместе с тем способствует ослаблению ряда проблем стран эмиграции. В частности, для некоторых особенно малых стран денежные переводы эмигрантов играют важную роль в качестве источника их валютных поступлений.

Денежные переводы стимулируют внутренний спрос, который может приводить к росту производства и занятости. В социальной сфере позитивный эффект миграции связывают обычно с ростом благосостояния если не всего общества, то хотя бы некоторой его части. Положительное влияние может также оказывать приобщение временных мигрантов к более передовым технологиям, применяемым в странах иммиграции, более высоким стандартам трудовой этики.

Международная миграция трудовых ресурсов слабо влияет на перераспределение дохода в мировом хозяйстве и, тем более, на выравнивание уровней экономического развития. Рабочая сила до сих пор остается немобильным фактором производства по сравнению с капиталом, который перемещается в мировой экономической системе более свободно.

Общий эффект международной миграции для экспортирующих стран значительно ниже, тем в торговле и движении капитала. Переводы мигрантов составляют лишь более 1 % мирового экспорта товаров. Подобное положение предопределяется политикой, прежде всего, индустриальных стран, которая носит ярко выраженный иммиграционный характер.

118. Экономический рост и научно-технический прогресс

Использование мировых производственных ресурсов находит свое количественное и качественное выражение в экономическом росте. Экономический рост выступает как результат взаимодействия факторов производства и внешних условий – экономических, политических, социальных. Производство и экономический рост могут стимулироваться инвестициями. Они увеличивают и модернизируют средства производства с помощью инноваций и технических изменений, которые не только улучшают производительность труда, но и создают конкурентные преимущества новых товаров и услуг.

Большое влияние на хозяйственный рост и структуру мировой экономики оказывает научно-технический прогресс, который затрагивает все элементы производительных сил. Технологический прогресс в одних случаях включает процесс инноваций, при этом предполагается, что новые технологии производства обеспечивают выпуск существующих товаров и услуг с использованием меньшего количества капитала и рабочей силы.

В других случаях он включает обновление продукта, создание нового или улучшение качества старого продукта. Научно-технологический прогресс может пониматься и как возрастающий объем технических и управленческих знаний, используемых в производстве и сбыте. Часть этих знаний воплощается в машинах, другая – в умении человека, методах управления, организационных структурах.

Технологический прогресс часто рассматривается как самостоятельный фактор увеличения производства. Усовершенствование технологии приводит к нескольким взаимосвязанным эффектам, которые можно подразделить на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий. Трудосберегающий эффект приводит к сокращению издержек производства в трудоемких, а капиталосберегающий – в капиталоемких отраслях. Нейтральный эффект обеспечивает одновременное повышение обоих факторов производства.

119. Влияние современных технологий на экономический рост

Развитие технологий влияет на хозяйственный рост несколькими путями:

- улучшение технологии позволяет национальному хозяйству увеличить выпуск продукции при том же уровне затрат за счет увеличения производительности факторов производства;
- современные технологии способствуют хозяйственному росту через производство новых товаров с более высокой добавленной стоимостью и более высокой эластичностью к доходам;
- усиливается влияние на экономический рост научно-технического и образовательно-квалификационного потенциалов. Нововведения и связанные с ними процессы управления и повышения качества рабочей силы обеспечивают решающий вклад в экономический рост;

– научно-технический прогресс приводит к крупным изменениям в предметах труда. Среди них огромную роль играют различные виды синтетического сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на обработку. Поэтому современный этап НТП относительно снижает роль природных материалов в экономическом развитии и ослабляет зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья;

– под влиянием НТП происходят изменения в средствах труда. В последние десятилетия они связаны с развитием микроэлектроники, робототехники, информационной и биотехнологии. Информационные технологии позволяют механизировать сферу услуг. Использование электронной техники в комплексе со станками и роботами привело к созданию гибких производственных систем, в которых все операции по механической обработке изделия выполняются последовательно и непрерывно.

Гибкие производственные системы значительно расширяют возможности автоматизации, они способны быстро перестраиваться на выпуск новых моделей изделий, включая мелкосерийное производство. Их применение значительно увеличивает производительность труда в результате повышения коэффициента использования оборудования и сокращения затрат времени на вспомогательные операции.

120. Понятие устойчивого развития

В 1987 г. Международная комиссия по окружающей среде и развитию, созданная Генеральной Ассамблеей ООН, выдвинула концепцию устойчивого развития, в основу которой положена идея экологически чистого развития. Оно охватывает не только вопросы защиты окружающей среды, но и целый ряд других проблем: финансовые, социальные, демографические. Таким образом, устойчивое развитие предполагает удовлетворение потребностей общества без ущерба для будущих поколений и требует разрешения целого ряда взаимообусловленных проблем.

Устойчивое развитие может быть обеспечено только политическими и экономическими средствами. Изменение направления мировой экономики к устойчивому развитию требует фундаментальных реформ на международном и национальном уровнях.

В 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро была принята Декларация по устойчивому развитию. В ней утверждаются новые принципы управления качеством окружающей среды и экономическим развитием, отмечается неразрывная связь между социально-экономическим развитием и сохранением окружающей среды, подчеркивается невозможность решения экологических проблем изолированно, в отрыве от общего процесса развития человеческой цивилизации.

Большинство стран подписали Конвенцию об изменении климата и Конвенцию о биологическом разнообразии. Перед промышленными странами поставлена задача уменьшить выброс парниковых газов до уровня 1990 г. В последующие годы на международных конференциях были конкретизированы и расширены сферы регулирования окружающей среды.

Интенсивное наращивание промышленного производства в рамках существующей в международном масштабе модели экономического роста ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения Земли и сопровождается нанесением огромного ущерба окружающей природной среде. Новая модель развития должна опираться на совместные интересы мирового сообщества с целью более сбалансированного роста и защиты окружающей среды.