

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

А. Л. Таранова, Л. В. Метрик

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

*Курс лекций
для студентов, обучающихся по специальности
общего высшего образования
6-05-0311-03 Мировая экономика
(1-25 01 03 Мировая экономика)*

Горки
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
2025

УДК 339(075.8)

ББК 65.5я75

T19

*Рекомендовано методической комиссией
экономического факультета 24.06.2024 (протокол № 10)
и Научно-методическим советом
Белорусской государственной сельскохозяйственной академии
26.06.2024 (протокол № 10)*

Авторы:

кандидат экономических наук, доцент *А. Л. Таранова*;
старший преподаватель *Л. В. Метрик*

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент *А. В. Грибов*;
заместитель начальника управления по сельскому хозяйству
и продовольствию Горецкого районного исполнительного
комитета *А. А. Курляндчик*

T19 Таранова, А. Л. Международные экономические отношения : курс лекций /
А. Л. Таранова, Л. В. Метрик. – Горки : Белорус. гос. с.-х. акад.,
2025. – 208 с.
ISBN 978-985-882-719-9.

В современных условиях функционирования экономических систем важно сформировать у студентов теоретические знания о формах и тенденциях развития современных экономических отношений, организационно-экономических механизмах их регулирования, направлениях участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях. Поэтому важно, чтобы в процессе обучения студент освоил современные методы анализа состояния мирохозяйственных связей для принятия управленческих решений.

Для студентов, обучающихся по специальности общего высшего образования 6-05-0311-03 Мировая экономика (1-25 01 03 Мировая экономика).

УДК 339(075.8)

ББК 65.5я75

ISBN 978-985-882-719-9

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2025

ВВЕДЕНИЕ

Цель преподавания учебной дисциплины – изучение студентами теоретических основ, закономерностей и тенденций, механизма функционирования современных международных экономических отношений. Курс нацелен не только на расширение кругозора студентов, но и на подготовку специалистов, способных самостоятельно анализировать тенденции мировой конъюнктуры.

Задачи изучения учебной дисциплины включают:

- изучение сущности и содержания форм международных экономических отношений;
- выявление предпосылок и основных этапов становления современной системы международных экономических отношений;
- усвоение теоретических основ формирования и функционирования мирохозяйственных связей;
- рассмотрение состава, структуры, масштабов современного состояния и динамики развития международной торговли товарами и услугами, факторов ее трансформации;
- изучение механизмов функционирования основных организационных форм международной торговли (международные товарные биржи, международные аукционы и торги);
- определение основ внешнеторговой политики государства, а также международной торговой политики, их методов и инструментов реализации;
- изучение содержания процессов международной миграции мобильных факторов производства (капитал, труд, технологии), их форм, методов, направлений, инструментов регулирования в современной мировой экономике;
- раскрытие состава, структуры, факторов и механизма функционирования сегментов мирового финансового рынка (фондового, кредитного) в составе инструментов, видов сделок и операций, сфер применения, а также методов регулирования;
- изучение архитектуры валютных отношений в современной мировой экономике, эволюции и качественных характеристик основных элементов мировой валютной системы, факторов ее развития и трансформации;

- определение стоимости валюты и валютного курса, состава применяемых режимов, методов формирования валютной политики государства и системы валютного регулирования и валютного контроля;
- раскрытие системы международных платежно-расчетных отношений, условий, форм и методов международных расчетов;
- выявление взаимосвязи национальной и мировой экономики посредством исследования международных макроэкономических балансов, вклада основных секторов (реального, бюджетного, денежного) в функционирование внешнего сектора национальной экономики и мировой экономики в целом;
- изучение платежного баланса как инструмента раскрытия и комплексной оценки интеграции страны в мировую экономику, принципов его составления, состава и взаимосвязей основных статей, результативности внешнеэкономических связей страны;
- выявление влияния технологического прогресса, процессов формирования цифровой экономики на функционирование системы международных экономических отношений;
- определение места и роли национальной экономики Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей, направлений их трансформации с целью реализации национальных экономических интересов.

Учебная дисциплина «Международные экономические отношения» является государственным компонентом и относится к модулю «Международные экономические отношения». Учебная программа разработана в соответствии с подходом, основанным на компетенциях, а также с соблюдением требований к их формированию, представленных в образовательных стандартах общего высшего образования по специальности 6-05-0311-03 (1-25 01 03) Мировая экономика. Освоение учебной дисциплины базируется на компетенциях, приобретенных ранее студентами при изучении дисциплин «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Мировая экономика».

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной и социально-культурной жизни страны.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

- предпосылки и основные этапы становления современной системы МЭО;
- теорию и практику международной торговли и торговой политики;
- механизм функционирования мировых товарных рынков; современный механизм функционирования финансовых и валютных отношений в мировом хозяйстве;
- формы и методы наднационального регулирования современных международных экономических отношений;

уметь:

- использовать механизм функционирования международного рынка товаров, услуг, технологий, рынка капиталов и мирового валютного рынка;
- использовать методы, формы и инструменты государственного, наднационального и международного регулирования международных экономических отношений;

владеть:

- базовыми теоретическими знаниями и применять их для решения практических задач;
- междисциплинарным подходом к решению внешнеэкономических проблем;
- методами оценки конкретных ситуаций и принятия решений о направлениях внешнеэкономического развития и международного сотрудничества национальной экономики Республики Беларусь.

Для дневной полной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международные экономические отношения» для специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика» отводится всего 234 ч, из них аудиторных – 130 ч, в том числе лекции – 72 ч, семинарские занятия – 58 ч, самостоятельная работа – 104 ч. Учебная дисциплина изучается студентами на 2-м и 3-м курсах в 4-м и 5-м семестрах. Форма контроля – зачет (4-й семестр), экзамен (5-й семестр), курсовая работа (5-й семестр). Учебным планом отводится 40 ч для написания курсовой работы.

Тема 1. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Предмет, объект и субъект МЭО

Международные экономические отношения (МЭО) представляют собой систему взаимодействия между экономическими субъектами стран, регионов мирового сообщества по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, обусловленную международным разделением труда и экономическим обособлением партнеров (национальных государств, национальных экономик).

Международные экономические отношения (МЭО) – это система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран и соответствующими субъектами хозяйствования.

Отсюда вытекают конкретные *особенности МЭО* как одной из важнейших составляющих международной экономики:

- 1) экономические отношения охватывают значительное территориальное пространство, выходящее за рамки национальных границ;
- 2) вовлекаются дополнительные ресурсы;
- 3) происходит перемещение ресурсов, факторов производства и результатов производства за пределы отдельных стран;
- 4) используются и вырабатываются особые инструменты и механизмы воздействия на развитие МЭО;
- 5) создаются специальные организационные структуры;
- 6) устанавливается более жесткая конкуренция, поскольку основными участниками этих отношений являются крупнейшие корпорации и государственные институты;
- 7) возникает более высокая степень конкуренции, монополизации мировых рынков как на фирменном, так и на географическом уровнях.

В зависимости от того, по поводу чего устанавливаются отношения между определенными субъектами в международной экономике, различаются следующие основные *сферы МЭО*:

- сфера *производства* материальных благ и услуг;
- сфера *распределения* материальных благ и услуг;
- сфера *обмена* материальных благ и услуг;
- сфера *потребления* материальных благ и услуг.

В каждой из этих сфер определенным образом реализуются результаты международной рыночной экономики. Эти результаты являются

объектами МЭО. А предметом МЭО являются экономические связи между хозяйствующими субъектами различных стран и механизм реализации этих связей.

В качестве основных *объектов современной системы МЭО* выступают:

- а) товары и услуги, обращающиеся в международной торговле;
- б) факторы производства (труд, капитал, земля, технологии, интеллектуальная собственность и т. д.);
- в) глобальные проблемы (экологические, демографические, военнополитические и др.).

В процессе формирования и функционирования системы МЭО участвуют различные экономические *субъекты*, которые по определенным критериям можно разделить на *три основные категории*.

Первая категория включает в себя домашние хозяйства отдельных граждан, фирмы, предприятия, которые осуществляют внешнеэкономические операции.

Вторая категория субъектов МЭО включает государственные структуры: непосредственно правительственные и другие государственные органы различных уровней (центральные, региональные, муниципальные), а также государственные предприятия и организации.

Варианты государственного участия различны: *прямое осуществление операций* центральными министерствами и ведомствами; *осуществление операций региональными и муниципальными органами управления*, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке; *предоставление полномочий* отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок; *гарантирование экспортно-импортных операций*.

В роли субъектов МЭО *третьей категории* выступают международные организации, в частности системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется также транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов МЭО более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов.

Наличие различных объектов и категорий субъектов системы МЭО предопределяет ее многоуровневый характер. В современной системе МЭО выделяются *три основных уровня*:

а) микроуровень – субъектами МЭО являются отдельные граждане, предприятия и фирмы, осуществляющие внешнеэкономические операции;

б) макроуровень – основными субъектами этого уровня выступают национальные государства;

в) наднациональный уровень, где действуют международные организации и наднациональные институты (ЕС и Союз России и Беларуси, Международный уголовный суд).

1.2. Сущность, роль и место МЭО в становлении и развитии международной экономики. Формы МЭО

Сущность, роль и место МЭО в становлении и развитии международной экономики наглядно проявляются в их функциональной и организационной структурах.

Функциональная структура представляет собой совокупность задач, которые решаются в процессе осуществления МЭО. К числу основных таких задач относятся:

- производственные задачи (повышение объема, качества продукции, ассортимента, повышение производительности труда, конкурентоспособности продукции и т. д.);

- задачи, связанные с повышением жизненного уровня, удовлетворения необходимых и возрастающих потребностей;

- задачи, связанные с решением проблемы занятости (безработицы), рационального использования природных, человеческих, финансовых, научно-технических ресурсов;

- задачи, связанные с решением глобальных проблем (экономических, демографических, продовольственных и др.).

Функциональная структура непосредственно реализуется в различных формах МЭО. В настоящее время в качестве самостоятельных основных *форм МЭО* выделяют:

- международную торговлю товарами;

- международный обмен услугами;

- международное движение капитала;

- международную миграцию рабочей силы;

- международный обмен научно-техническими результатами;

- международные валютные отношения;

- международные интеграционные процессы;

- международные платежно-расчетные отношения, включая различного рода трансферты;

- международные внутрикорпорационные отношения.

Организационная структура МЭО представляет собой совокупность различных международных рынков. В настоящее время выделяются следующие *основные типы международных рынков*:

- международный товарный рынок;

- международный рынок услуг;

- международный рынок капиталов;

- международный фондовый рынок;

- международный валютный рынок;

- международный рынок рабочей силы;

- международный рынок интеллектуальной собственности;

- международный рынок внутрикорпорационных операций;

- международные интеграционные рынки.

Каждый из этих типов международных рынков имеет свою собственную структуру:

- рынок международной торговли включает торговлю товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности;

- международный финансовый рынок включает рынки валюты, инвестиций, акций;

- международный рынок труда включает миграционный, интеллектуальный рынки;

- международный информационный рынок включает рынки информации, электронного бизнеса, электронных развлечений, электронных технологий.

1.3. Среда международных экономических отношений

Среда международных экономических отношений – это совокупность внешних макроэлементов или внешние относительно системы МЭО условия, с учетом и в рамках которых формируются и функционируют международные экономические отношения.

К числу *основных элементов (факторов) среды МЭО* относятся: экономическая среда; политико-правовая среда; культурная среда; технологическая среда; информационно-коммуникационная среда; транспортная среда.

1. Экономическая среда – совокупность экономических факторов, условий развития МЭО. Анализируя этот элемент (фактор) внешней

среды МЭО, необходимо выделить следующие показатели (характеристики):

- экономическая система – это система экономических отношений, которые существуют между и в условиях определенного развития производительных сил и форм собственности; предназначена для распределения ограниченных ресурсов между конкурирующими пользователями; связана с регулированием и координацией ресурсов и ответственностью на какое-либо имущество (рыночная экономика, командная экономика, смешанная экономика, переходная экономика);

- наличие и степень обеспеченности природными и материальными ресурсами;

- позиции страны на мировых рынках, т. е. доля на мировых рынках товаров, услуг, капиталов и т. д.);

- уровень конкурентоспособности страны (по 290 параметрам – темпы экономического роста, наличие квалифицированной рабочей силы, развитие новых технологий, особенности законодательства и т. д.);

- научно-технический потенциал страны, т. е. расходы на НИОКР, доля в мировом потенциале (патенты, лицензии); количество специалистов, ученых в стране;

- уровень жизни населения, т. е. уровень доходов (стипендии, зарплаты, пенсии); продолжительность жизни; уровень, темпы и структура потребительского спроса, покупательной способности;

- уровень основных экономических проблем в стране – инфляция, безработица, экономические кризисы, в том числе отраслевые, структурные и т. д.;

- уровень (индекс) человеческого развития – определяется на основе таких показателей, как средняя продолжительность жизни населения страны, уровень жизни, уровень образования и др. (уровень «непрозрачности, уровень коррумпированности, уровень затененности и т. д.).

2. *Политико-правовая среда* – этот элемент среды МЭО включает в себя две основные категории факторов: политическую систему и законодательно-правовые факторы.

3. *Законодательно-правовая среда*. Экономическая и политическая системы предопределяют законодательную систему.

Законодательная система – это правила и законы, которые регулируют поведение людей и организаций, а также процессы, которые используются для внедрения этих законов в жизнь и разрешения конфликтов.

4. *Культурная среда* – это система ценностей (абстрактные идеи, которые считаются добрыми, правильными, желанными) и норм (социальные права и принципы), которые являются общими для определенной группы людей и взятые вместе образуют структуру жизнедеятельности.

5. *Технологическая среда*. В современных условиях, в условиях формирования «новой экономики», получившей название инновационной экономики, особая и все возрастающая роль принадлежит технологической, или научно-технической, среде в развитии международной экономики, системы МЭО. Такая среда в той или иной стране характеризуется объемами расходов на НИОКР, численностью ученых, инженеров, высококвалифицированных специалистов, научно-исследовательских центров, институтов, количеством и структурой научных открытий, приобретений, интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, ноу-хау и т. д.).

6. *Информационно-коммуникационная среда*. Большая роль в формировании современных международных экономических отношений принадлежит международной инфраструктуре. Особенно велико значение той ее части, которая связана со средствами связи и информацией. Бесспорным является тот факт, что без надежных, быстрых и устойчивых сетей транспортных коммуникаций, без глобальной экономической информации невозможно формирование и развитие МЭО.

7. *Транспортная среда*. В транспортной системе выделяются две составные части: стационарная (коммуникации, постоянные устройства и т. д.) и динамичная (подвижной состав и т. д.).

1.4. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

В настоящее время в условиях формирования рыночной модели хозяйствования активное участие Республики Беларусь в МРТ стимулируется рядом внутренних факторов, среди которых следующие:

1. Природно-географические различия, с которыми связано несколько обстоятельств.

2. Уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка.

3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между произ-

водителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров.

4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков.

5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах.

6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров.

7. Многовекторность внешнеэкономических связей.

Уровень включения Республики Беларусь в МРТ можно охарактеризовать, используя различные показатели, свидетельствующие о специализации, т. е. о *концентрации производства* в стране и, что особенно важно, о развитии обмена (торговли) данными товарами на мировом рынке с целью удовлетворения потребностей населения других стран.

Обобщающим показателем участия Беларуси в МРТ является *объем ВВП республики, отражающий удельный вес в общем производстве стран мирового сообщества*.

Для определения *степени вовлечения ресурсов республики* и определяются следующие показатели: *экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота*.

Помимо этого, для измерения уровня развития внешнеэкономических связей Беларуси можно использовать показатель внешнеторговой квоты, которая тоже высока, но отражает общий объем внешнего товарооборота республики со страной-партнером или мировым сообществом и не дает качественной характеристики.

Таким образом, приведенные показатели подтверждают, что экономика Республики Беларусь участвует в МРТ и, составляя в мировом сообществе 0,15 % – по территории и 0,11 % – по численности населения, занимает определенную «нишу» в мировой экономике. На долю республики приходится 14 % мирового производства калийных удобрений, 8 % – тракторов, 1,3 % – холодильников, 0,6 % – химических волокон и нитей и др. На территории СНГ республика производит 53 % химических нитей и волокон, 48 % тракторов, 31 % холодильников, 30 % трикотажных изделий, $\frac{1}{4}$ телевизоров, обуви и минеральных удобрений. Беларусь экспортирует 90–95 % произведенных тракторов и автомобилей, 70–75 % металлорежущих станков, 70–80 % холодильников и морозильников, 50 % телевизоров, различных товаров легкой

промышленности, 80–85 % калийных удобрений, 60–80 % химических волокон и нитей.

Среди основных *направлений модификации международной специализации* Республики Беларусь можно назвать следующие:

- развитие экспортоориентированных, высокотехнологичных отраслей и производств, обладающих конкурентными преимуществами, отраслей, которые способны стать экспортными на базе высоких технологий;

- расширение на их основе экспорта товаров и услуг;
- увеличение экспортных мощностей в обрабатывающей промышленности;

- повышение степени переработки и облагораживания экспортируемых видов сырья и материалов;

- изменение направлений экспорта республики с целью освоения новых экспортных рынков, в том числе диверсификация рынков сырья и энергии, рынков потребителей готовой продукции, а также постепенный уход с рынков, где Республика Беларусь не располагает конкурентными преимуществами;

- изменение структуры импорта товаров и услуг в связи с развитием импортозамещающего производства товаров и услуг, которые могут быть конкурентоспособными, а также в связи с переходом на импорт товаров, которые нецелесообразно производить в силу сравнительных преимуществ;

- перепрофилирование производств, которые неконкурентоспособны с импортом на внутреннем рынке;

- активизация процессов транснационализации, что позволит формировать новую индустриальную систему в составе крупных объединений ФПГ, ТНК, стратегических альянсов, диверсифицировать производство, ускорить интеграцию национальной экономики в систему МЭО;

- формирование кластерных комплексов, способных стать «точками опоры» в международной специализации на национальном этапе вхождения в мировую экономику;

- реализация экспортного потенциала конкурентоспособных видов услуг, в том числе повышение роли услуг образования, медицинских услуг.

Таким образом, тенденции вхождения экономики Республики Беларусь в МРТ свидетельствуют о том, что, *во-первых*, она занимает промежуточное положение среди государств с сырьевой направлен-

стью и стран, производящих готовую продукцию; *во-вторых*, что интеграция экономики Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей развивается на основе использования различных механизмов, среди которых ресурсно-технологический тип интеграции (преобладание готовой продукции в экспорте и сырьевых товаров в импорте) и технологический тип интеграции (преобладание готовой продукции в экспорте и импорте), что обусловлено товарной структурой экспорта и импорта, формированием внешнеэкономических связей между государствами-партнерами в результате включения экономики в сферу МРТ.

Тема 2. ПРЕДПОСЫЛКИ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Современная система МЭО: предпосылки возникновения, этапы формирования

Становление и развитие МЭО обусловлено наличием ряда объективных предпосылок на национальном и международном уровнях.

К предпосылкам развития МЭО *на национальном уровне* относят:

- переход от натурального типа хозяйствования к товарному производству;
- утверждение товарно-денежных отношений с целью максимизации прибыли;
- качественный скачок в развитии производительных сил в ходе промышленной революции, позволивший перейти к массовому производству товаров сверх внутренних национальных потребностей.

К предпосылкам развития МЭО *на международном уровне* относятся:

- неравномерность распределения естественных и приобретенных факторов производства между странами, лежащая в основе МРТ;
- осознание народами экономических преимуществ от мирохозяйственных связей для роста благосостояния нации в целом;
- создание на базе НТП инфраструктуры ВЭС (железных дорог, средств связи, транспорта и т. п.).

Для понимания сущности современного всемирного хозяйства, основных черт и тенденций необходимо выявить этапы его становления и развития.

I этап – относят ко времени процветания Римской империи, когда начала формироваться целостная мировая экономика на основе постепенного развития торговых связей между определенными странами.

II этап – приходится на эпоху Великих географических открытий XV–XVI вв. Эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли. После господства натурального хозяйства, феодальной замкнутости и обособленности национальных хозяйств международная торговля стала приобретать особо важное значение.

III этап связан с возникновением и бурным развитием крупной промышленной индустрии XVII в. в Англии. Конец XIX – начало XX в. – система международных отношений перешла в качественно новое измерение: после промышленного переворота на основе гигантской концентрации производства и капитала возникают крупнейшие промышленные и банковские монополии, происходит активный вывоз капитала. К концу XIX в. возникла прочная устойчивая система товарных потоков между странами. В начале XX в. мировой рынок перерастает в мировое хозяйство. Вывоз капитала и миграция рабочей силы, наряду с вывозом товара, становятся всеобъемлющими формами мирохозяйственных связей между различными странами.

IV этап – приходится на начало XX в. – 30-е гг. XX в. Он характеризовался кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства, которые проявлялись в общей неустойчивости экономических связей, дезинтеграции хозяйства западных стран, вызвано это было началом Первой мировой войны, революцией в России, Великой депрессией конца 20–30-х гг. в развитии экономики ведущих стран мира. Революция 1917 г. создала альтернативу развитию капитализма и внесла в мировой порядок принцип биполярности.

V этап – середина XX в., когда после Второй мировой войны образование мирового социалистического хозяйства привело к реорганизации всемирного хозяйства. К середине XX в. постепенно возникло понимание того, что мировое хозяйство не в состоянии стабильно функционировать без каких-то общих для всех стран механизмов координации и управления. В результате возникла целая система межгосударственных экономических организаций (МВФ, ООН, Мировой банк и др.). Усиливается государственное регулирование экономики, в том числе и внешнеэкономической сферы.

На данном этапе происходит распад колониальной системы (начало 60-х гг.). На международной арене появляется большая группа развивающихся стран, которые активно включились в мирохозяйственные

связи (хотя в основном это участие было специфическим – в качестве сырьевых приращков, а также рынков сбыта товаров метрополий).

К середине 70-х гг. общемировое экономическое доминирование США сменяется многополюсной системой всемирного хозяйства, что жестко усилило конкуренцию между 3 центрами мирового экономического развития (США, Япония, Западная Европа). В это же время в систему всемирного хозяйства вошли новые индустриальные страны (Южная Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, Бразилия, Аргентина, Мексика).

Данный этап развития мирового хозяйства протекает в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала. Главной силой в производственных связях становятся ТНК.

VI этап – начало 90-х гг. – это начало нового периода в развитии всемирного хозяйства. После распада в 1991 г. СССР и отказа от социалистического пути стран Восточной Европы, всемирное хозяйство, начинает приобретать черты единого целостного образования. Формирующееся глобальное мировое хозяйство, все же не являясь однородным, включает в себя национальные экономики промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

VII этап – рубеж XX–XXI в. Этот этап развития мировой экономики связан с *переходом к новому укладу общественного производства – постиндустриальному, информационно-научному обществу*, стремящемуся соединить достижения современной НТР со все более социально ориентированным рыночным механизмом. Современный этап развития мировой экономики характеризуется, прежде всего, глобальным характером мирохозяйственных связей и интернационализацией экономики.

2.2. Факторы возникновения и развития МЭО

К факторам, оказавшим наиболее серьезное воздействие на формирование и развитие МЭО, относят:

- *НТП*, увеличивший объемы и расширивший ассортимент международного обмена, вовлекший в сферу мирохозяйственных связей обмен услугами и технологиями, обеспечивающий непрерывное функционирование мирового рынка, упростивший процессы трудовой миграции;

- *обострение глобальных проблем* (экологической, сырьевой, энергетической, продовольственной, демографической и др.) активи-

зировало международное сотрудничество в сфере научно-исследовательских работ, совместного освоения недр Земли и Мирового океана, охраны окружающей среды и др.;

– *либерализация внешнеэкономической политики* практически всех стран мира, особенно четко проявившаяся в последние 50 лет и выразившаяся в ослаблении мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, улучшении инвестиционного климата во многих странах, смягчении национальной миграционной политики;

– *изменения в системе международного разделения труда (МРТ)*: роль и место страны в МРТ сейчас все меньше зависит от ее природно-климатических ресурсов и географического положения и все больше от «приобретенных ресурсов» (технологий, капитала, качественного состава рабочей силы) и сотрудничества с международными корпорациями. Это изменило географические потоки товаров и услуг в мировом хозяйстве: промышленно развитые страны превратились в мировых экспортеров продовольствия, из развивающихся стран все больше экспортируется машинотехнической продукции, одежды, обуви и других готовых изделий;

– процессы *региональной экономической интеграции*, охватившие все без исключения континенты;

– *возрастающее значение международных корпораций*, играющих в современных условиях определяющую стратегическую роль в развитии форм и всей системы МЭО, ее географической конфигурации;

– *создание и постоянное совершенствование системы мирового и регионального регулирования МЭО* как ответ на возникающие проблемы их развития, что позволило создать общую для всех стран нормативно-правовую базу функционирования мирохозяйственных связей в виде Венской конвенции о договорах купли-продажи товаров, Оттавской конвенции о международной финансовой аренде и т. п.;

– *формирование всемирной инфраструктуры МЭО*, включающей всемирные сети транспорта, коммуникаций, глобальных информационных сетей, что значительно ускоряет практическую реализацию мирохозяйственных связей, порождает новые способы их осуществления (заключение международных товарных сделок в сети Интернет, купля-продажа товаров и услуг на международных товарных биржах, аукционах, практически немедленное осуществление международных расчетов);

– *политические факторы*: распад колониальной системы империализма, СССР, СЭВ, объединение Германии и др.

2.3. Теоретическое обоснование внешнеэкономических отношений

Развитие международной торговли в эпоху после Больших географических открытий и перехода ведущих стран к крупному машинному производству обусловило появление *теории абсолютных преимуществ*. Ее автором в середине XVIII в. стал английский ученый-экономист Адам Смит. Смит четко сформулировал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их способности производить конечные товары и услуги. Поэтому основная задача состоит не в приобретении золота, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. На этой основе Смит сформулировал теорию абсолютных преимуществ – страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (т. е. в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (т. е. в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам).

В соответствие с теорией А. Смита:

- 1) правительствам следует не вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли;
- 2) нации, так же, как и частные, должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;
- 3) внешняя торговля стимулирует развитие производительности труда путем расширения рынка за пределы национальных границ;
- 4) экспорт является положительным фактором для экономики страны, ибо обеспечивает сбыт излишка продуктов, которые не могут быть проданы на внутреннем рынке;
- 5) субсидии на экспорт являются налогом на население и ведут к повышению внутренних цен и поэтому должны быть отменены.

Сильная (позитивная) сторона теории абсолютных преимуществ заключается в том, что она основана на трудовой теории стоимости и показывает явные преимущества разделения труда уже не только на национальном, но и на международном уровне.

Ограниченность теории заключается в том, что данная теория не отвечает на вопрос, почему торгуют между собой страны при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров. Кроме того, недостатками теории являются такие, как:

– единственным фактором производства считается труд (а еще земля, капитал, предпринимательская способность);

– предполагается, что имеет место полная занятость, т. е. все имеющиеся в наличии трудовые ресурсы используются на производство товаров;

– предполагается, что в международной торговле участвуют только две страны, которые торгуют друг с другом только двумя товарами;

– предполагается, что издержки производства остаются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар;

– цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого;

– транспортные расходы по перевозке товаров из одной страны в другую равны нулю;

– внешняя торговля свободна от ограничений и регламентаций.

Из теории Смита вытекало, что факторы производства обладают абсолютной мобильностью внутри страны, т. е. перемещаются в те районы, где получают наибольшее абсолютное преимущество. Рано или поздно вследствие передвижения факторов производства абсолютное преимущество одних регионов перед другими исчезнет и доходы от факторов выровняются, т. е. торговля прекратится.

Давид Рикардо развил эту теорию и доказал, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Теория сравнительных преимуществ – если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия лишь двух стран и двух товаров, свободной торговли, совершенной мобильности труда (т. е. рабочей силы) внутри каждой страны при отсутствии его перелива между странами; постоянных издержек производства, полной взаимозаменяемости ресурсов при альтернативном использовании; игнорирования различий в уровне заработной платы

между странами, а также отсутствия транспортных затрат и технических изменений.

Теорию факторов производства обосновал в 30-х гг. XIX ст. *Жан-Батист Сей*, включая к этим факторам работу, капитал и землю, которые в совокупности определяют затраты производства. *Шведские экономисты Хекшер и Олин* в 20–30-х гг. XX ст. применили эту теорию для объяснения причин международной торговли. Основные положения их концепции можно представить следующим образом: важнейшим условием рационального обмена товарами между странами является разность в соотношении факторов производства (наличие больших по размерам и более производительных земельных ресурсов, значительных или более дешевых ресурсов рабочей силы, функционирование сравнительно большего по объему капитала). Страна объективно ориентируется на вывоз тех товаров и услуг, для специализации которых у нее есть сравнительно лучшие факторы производства, и наоборот – в импорте преобладают товары и услуги, которые в данной стране относительно дефицитные.

В 1954 г. американский экономист *Василий Леонтьев* применил *теорию Хекшера-Олина* к анализу внешней торговли США, а именно: к расчету полных затрат работы и капитала на экспорт и импорт. В соответствии с рабочей гипотезой США должны были экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать – трудоемкие. Однако результат оказался обратным (экспортировалась более трудоемкая и менее капиталоемкая продукция, чем импортировалась) и получил название «*парадокс Леонтьева*». Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет. В. Леонтьев также предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Он провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие труда более квалифицированного, чем затрачиваемый на производство «конкурирующего импорта».

Это значит, что США экспортировали те товары, производство которых в других странах было невозможно или неэффективно вследствие низшей квалификации рабочих. Импорт же капиталоемких товаров был связан с более результативным эффектом его применения в странах с излишком других факторов производства – земли или работы.

Окончательно неоклассическую теорию международного движения капиталов сформулировали в первые десятилетия XX в. Э. Хекшер, Б. Олин, Р. Нурксе и К. Иверсен.

Э. Хекшер сформулировал тезис о тенденции к международному равновесию цен на факторы производства. Эта тенденция пробивает себе дорогу как через международную торговлю, так и через международное движение факторов производства, чья стоимость и количественное соотношение в разных странах неодинаковы.

Б. Олин в своей концепции международной торговли показал, что движение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность определяется прежде всего процентной ставкой. Кроме того, по мнению Б. Олина, на международное движение капиталов оказывают влияние следующие моменты:

- таможенные барьеры, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков на ввоз капитала для проникновения на рынок;
- стремление фирм к географической диверсификации капиталовложений;
- политические разногласия между странами;
- риск зарубежных инвестиций и их деление на этой основе на рискованные и безопасные.

Р. Нурксе создал различные модели международного движения капиталов и пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом растет спрос на капитал и она его импортирует (и наоборот).

К. Иверсен дополнил неоклассическую теорию некоторыми новыми положениями, в частности, о делении международного движения капиталов на реальное и уравнивающее, т. е. нужное для регулирования платежного баланса. Он также показал, что виды капитала имеют разную предельную международную мобильность (прежде всего из-за издержек перевода капиталов) и этим объясняется тот факт, что одна и та же страна может активно вывозить и ввозить капитал. Иверсен четко сформулировал вывод о том, что перевод капитала из страны, где его предельная производительность низка, в страну с более высокой производительностью означает более эффективную комбинацию факторов производства в обеих странах и увеличение их совокупного национального дохода.

Тема 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

3.1. Понятие мирового рынка и международной торговли

Проблемы современного состояния и динамики мирового рынка являются на сегодняшний день наиболее актуальными. Для того чтобы понять текущее состояние мирового рынка, необходимо рассмотреть его генезис в историческом контексте.

В начале индустриализации ключевых стран мира в международном обороте были, в основном, сельскохозяйственные продукты, текстильные изделия и добывающая промышленность. Готовая продукция экспортировалась из индустриальных стран, а сырье и продовольствие – из аграрных. При таких условиях конкурентоспособность страны и ее роль в международном разделении труда определялась, в первую очередь, природными ресурсами, т. е. за основу брались полезные ископаемые, земля и климатические условия.

Чуть позже, когда передовые страны перешли к машинному производству, основную роль в мировом товарообороте заняли готовые изделия. Из-за появившейся конкуренции производители должны были постоянно обновлять технологию своего производства, снижать до минимума издержки и в целом улучшать свойства своего товара.

Мощным толчком к более широкому развитию мировой торговли стал переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям, формирование национальных государств, установление производственных связей внутри и во вне формирующихся национальных экономик.

Увеличение индустриального производства привело к повышению потребления сырья и тем самым к увеличению мировой торговли. Тем не менее темпы роста торговли в рамках национальных экономик стали значительно ниже общих темпов роста мировой торговли. Отражается воздействие условий, функционирующих в НТР, как более бережливое использование промышленного сырья и замена в многочисленных отраслях натурального сырья на синтетическое сырье. В некоторых странах-поставщиках сырья возникла промышленность по его первичной обработке и производству текстильной промышленности в странах-производителях хлопка.

Уменьшилась доля продовольствия во всемирной торговле, поскольку в развитых странах увеличилось производство сельскохозяй-

ственной продукции. Недостаточность финансовых возможностей только развивающихся стран не дает им увеличить покупки продовольственных товаров на всемирном рынке.

Исторический экскурс показывает, что существует четкая взаимосвязь мировой торговли с содержанием внешнеторговой политики государств, при этом мировая торговля институционализируется в феномен мирового рынка.

Мировой рынок – это система устойчивых товарно-денежных отношений между странами, которые связаны между собой участием в международном разделении труда. Международная торговая деятельность – это взаимообмен товарами и услугами между национальными государствами. Торговля подразумевает под собой совокупность торговой деятельности всех стран мира. Данные определения показывают структуру мирового рынка, который выстраивается от хозяйствующих субъектов и государств к мировому рынку и институтам, его регулирующим. Важно отметить, что мировой рынок – это конфликтная сфера, что обуславливается противоречиями между хозяйствующими субъектами, которые борются за рынки сбыта и достижение больших конкурентных преимуществ. Вследствие этого, страны устанавливают к ней свою позицию исходя из внешнеторговой политики.

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Мировая торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля отличается от внутренней торговли тем, что:

- 1) ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- 2) каждая страна имеет свою валюту;
- 3) международная торговля более подвержена политическому контролю.

Мировая торговля состоит из экспорта и импорта.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара.

При *импорте* (ввозе) товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. Под экономической эффективностью импорта понимается тот эконо-

мический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров внутри страны. Общая сумма экспорта и импорта составляет *внешнеторговый оборот* данной страны с зарубежными странами.

Мировой рынок можно условно разделить на три «этажа».

I. Верхний «этаж» мирового рынка включает:

1-й ярус – низкотехнологичные изделия (продукты черной металлургии, конструкционные материалы, текстиль, швейные изделия, обувь и другая продукция легкой промышленности);

2-й ярус – среднетехнологичные изделия (станки и транспортные средства, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукты основной химии и деревообработки);

3-й ярус – высокотехнологичные изделия (аэрокосмическая и информационная техника, автоматизированное конторское оборудование, электроника и фармацевтика, точные и измерительные приборы).

II. Средний «этаж» – это рынок средне- и низкотехнологичных трудоинтенсивных готовых изделий и полупродуктов. На нем ведут борьбу быстро индустриализирующиеся страны.

III. Нижний «этаж» – это рынок ресурсо- и трудоемких товаров. На нем конкурируют менее развитые страны, постсоветские государства.

Различные этажи мирового рынка отличаются друг от друга характером конкуренции. Конкурентоспособность базовых ресурсов (агропродукты, лесоматериалы, топливо, минеральное сырье) определяется двумя составляющими:

1) природными качествами;

2) издержками производства, хранения и транспортировки.

Природные свойства многих товаров (говядины, апельсинов, минерального топлива) более или менее схожи. Главным фактором их конкурентоспособности становится цена, а точнее *издержки производства, хранения и транспортировки*. Эти издержки определяются стоимостью рабочей силы и уровнем производительности труда, которая во многом зависит от технической оснащенности производства.

Главная форма борьбы за рынки таких товаров – ценовая конкуренция.

Основой конкуренции на рынке готовых изделий являются *потребительские свойства товара*. В значительной мере это обусловлено тем, что качество готовых изделий изменчиво.

3.2. Показатели современного состояния и развития международной торговли

Существует ряд показателей, характеризующих активность страны в мировой торговле:

1. *Экспортная квота* – отношение объема экспортируемых товаров и услуг к ВВП/ВНП; на уровне отрасли – это удельный вес экспортируемых отраслью товаров и услуг в их общем объеме. Характеризует степень включения страны во внешнеэкономические связи.

2. *Экспортный потенциал* – это та доля продукции, которую может продать определенная страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики.

3. *Структура экспорта* – соотношение или удельный вес экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Структура экспорта позволяет выделить сырьевую или машинно-технологическую направленность экспорта, определить роль страны в международной отраслевой специализации.

Так, высокий удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте страны, как правило, свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт.

4. *Структура импорта*, особенно соотношение объемов ввозимого в страну сырья и готовой конечной продукции. Этот показатель наиболее точно отражает зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики.

5. *Сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП/ВНП и ее доли в мировой торговле*. Так, если доля страны в мировом производстве какого-либо вида продукции составляет 10 %, а ее доля в международной торговле этим товаром – 1–2 %, то это может означать несоответствие производимых товаров мировому уровню качества как следствие низкого уровня развития этой отрасли.

6. *Объем экспорта в расчете на душу населения* характеризует степень открытости экономики данного государства.

Кроме того, международная торговля характеризуется следующими показателями:

- темпы роста в целом;
- темпы роста относительно роста производства;
- темпы прироста мировой торговли относительно прошлых лет.

Первый из названных показателей определяется отношением показателя объемов международной торговли рассматриваемого года к показателю базового года. С его помощью можно охарактеризовать процентное соотношение изменений в объемах международной торговли за определенный период времени.

Отнесение темпов роста объемов международной торговли к темпам роста производства является отправным моментом для определения нескольких характеристик, важных для описания динамики международной торговли. Во-первых, этот показатель характеризует производительность производства в стране, т. е. то количество товаров и услуг, которое она может предоставить на мировой рынок за определённый промежуток времени. Во-вторых, с его помощью можно оценить в целом уровень развития производительных сил государств с позиции международной торговли.

Последний из названных показателей представляет собой отнесение объема международной торговли в текущем году к значению базового года, причем за базовый всегда берется предшествующий текущему год.

3.3. Классификация товаров в международной торговле

Классификация товаров – одно из основных действий в таможенных процедурах, в международной торговле и инвестициях. Классификация и кодирование товаров необходимы для установления их таможенной стоимости, обоснованного начисления и взимания таможенных платежей, ведения таможенной статистики внешней торговли. Классификация товаров для таможенных целей осуществляется на основе специальных знаний в областях экономики, технологии, техники, организации производства и реализации продукции, а также проведения товароведческой экспертизы (исследование свойств товара) по коду товара. Существует множество товаров, имеющих одинаковое название, но обладающих разными свойствами в соответствии с их составом и характеристиками.

В настоящее время наибольшее распространение в классификации товаров, обращающихся во внешней торговле, получили следующие номенклатуры:

1. Номенклатура Совета таможенного сотрудничества (официальное название – Брюссельская товарная номенклатура или таможенная классификация Совета таможенного сотрудничества для таможенной оценки товаров);

2. Гармонизированная система – ГС (международно-признанная система классификации товаров, принятая в США 1 января 1989 г., которая служит основой для определения происхождения товаров в рамках Канадского соглашения о свободной торговле и графика отмены тарифов);

3. Стандартная международная торговая классификация ООН – СМТК (система, принятая ООН в 1950 г. и пересмотренная в 1960 г. в качестве основы для отчетности о товарной структуре внешней торговли).

Главная цель создания товарных номенклатур в виде Гармонизированной системы:

- сокращение расходов, связанных с необходимостью присваивать товарам новые наименования и коды, при сравнениях и перегруппировках из одной классификационной системы в другую;

- унификация коммерческих и таможенных документов и их обработка.

Классификация товаров служит основой для систематического анализа международной торговли, а также является основой для представления данных по торговой статистике международным организациям. С ее помощью можно получать сопоставимые показатели, характеризующие объем и структуру импорта и экспорта различных стран.

Для статистики международной торговли применяется *Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам ООН (КУЭГ)*, который основан на товарах, включенных в ГС и СМТК. Все товары, перечисленные в этих классификациях, распределены на семь групп в соответствии с их назначением, а внутри каждой группы – по степени обработки. Кроме того, некоторые товары объединены в группы по принципу промышленного или личного потребления, а некоторые – в зависимости от срока использования. В КУЭГ определены следующие основные понятия.

Сырьевые товары – продукты сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства и охоты или любые полезные ископаемые, стоимость которых лишь в незначительной степени зависит от обработки. Существует и более широкое представление о сырье как о комплексе, соединяющем материалы, непосредственно добываемые из окружающей природы (нефть, руды, лес и т. д.), и полуфабрикаты, т. е. материалы, подвергшиеся обработке, но не потребляемые как готовые продукты, а выступающие в свою очередь сырьем для производства готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т. д.).

Полуфабрикаты – продукты, требующие дальнейшей обработки или включенные в состав других товаров, прежде чем они стали орудием производства или предметом потребления.

Промышленное сырье делится на сырье минерального происхождения (руды, уголь, соль и т. п.) и сырье, полученное искусственным путем (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и т. д.).

В зависимости от форм международной торговли сырьевые товары делятся на *биржевые* (зерновые, сахар, натуральный каучук, хлопок, отдельные виды цветных металлов) и *небиржевые* (нефть, природный газ, уголь, руды черных и цветных металлов, лесные, целлюлозно-бумажные и другие товары). Сделки по товарам первой группы заключаются на соответствующих товарных биржах, а реализация товаров второй группы осуществляется по краткосрочным и долгосрочным контрактам.

Производство, потребление и торговля сырьевыми товарами подвержены воздействию циклических факторов, вызывающих в силу специфики процессов производства и потребления топливно-сырьевых товаров резкую асинхронность между развитием добывающей промышленности и спросом на ее продукцию со стороны обрабатывающих отраслей. Это находит свое отражение в длительных и резких колебаниях цен на сырье, а также в динамичном изменении размеров нереализованных запасов сырья и топлива. Ускорение добычи сырья и топлива начинается с некоторым опозданием по сравнению с ростом производства в обрабатывающей промышленности в периоды подъема. В годы спадов добывающая промышленность еще некоторое время работает по инерции на полную мощность, затем следует перенасыщение рынка, рост запасов, падение цен и снижение добычи.

На формирование конъюнктуры мирового рынка сырья и топлива влияют также энергетические и сырьевые кризисы, являющиеся структурными, нециклическими кризисами. Формами проявления этих кризисов являются периодически возникающие трудности с обеспечением энергоресурсами и сырьем, рост цен на них, усиление политических противоречий в борьбе за доступ к природным ресурсам, расширение масштабов спекулятивной деятельности нефтяных и сырьевых монополий, еще более обостряющей кризисную ситуацию.

Готовые изделия – все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и

транспорта, промышленные товары недлительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива. Отдельно выделяется группа товаров краткосрочного пользования, предназначенных для промышленности; готовые изделия длительного пользования.

Промышленными товарами является продукция добывающих и обрабатывающих отраслей. Основной акцент делается на торговлю машинами, оборудованием, приборами, транспортными средствами и другими изделиями машиностроения, поскольку производство и международный обмен именно этими товарами определяют уровень развития любой страны и ее место в международном разделении труда. Машины, оборудование, приборы и т. д. не только представляют собой наиболее законченный, заверченный вид продукции среди готовых изделий, но и характеризуют научно-технический потенциал и уровень промышленного развития производящих их стран. Чем выше доля готовых изделий, особенно машин и оборудования в экспорте, тем эффективнее участие страны в мирохозяйственных связях, в международном разделении труда, поскольку в эти товары заложен высококвалифицированный труд, который в международном товарообмене оценивается наиболее высоко.

Промышленные товары, предназначенные для потребления в других отраслях промышленности, выпускающих различные полуфабрикаты и готовые изделия, называются *товарами производственного назначения* (сортовой металлопрокат, литейные заготовки, подшипники, агрегаты, различного технологического оборудование и т. д.). Машины и оборудование в международной торговой практике продаются и покупаются в виде:

- готовых к использованию изделий (автомобили, железнодорожный подвижной состав, станки, насосы и др.);
- разобранном для последующей сборки в стране-покупателе;
- узлов, деталей и отдельных частей в рамках кооперационных соглашений;
- узлов, деталей и отдельных частей в качестве запасных частей для технического обслуживания и ремонтов ранее поставленной техники в качестве комплектных объектов.

Поставки машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде – наиболее распространенный вид поставок различного рода транспортных средств, изделий общего машиностроения, технических товаров культурно-бытового назначения.

Поставки машин и оборудования в разобранном виде осуществляются в основном на рынки, которые защищены высокими таможенными барьерами от импорта готовой продукции в интересах национальных производителей аналогичных товаров. В ряде случаев на импорт готовой продукции вообще наложен запрет.

Под влиянием научно-технического прогресса происходит дальнейшее углубление специализации и кооперирования производства готовых изделий в масштабе всего мирового хозяйства. На основе прогрессивных научно-технических разработок, новых технологий и материалов создаются новые отрасли. Глобализация мирохозяйственных связей обуславливает интенсивное развитие транснациональных корпораций. Все это привело к тому, что в рамках кооперационных поставок производится и поставляется на мировой рынок около 40 % общего объема машин и оборудования.

Около 10 % международной торговли машинами и оборудованием приходится на запасные части для технического обслуживания и ремонта поставленных ранее изделий, особенно транспортных средств, двигателей внутреннего сгорания и т. п.

Промышленные товары, предназначенные для удовлетворения индивидуальных потребностей, т. е. для личного потребления, называются товарами личного потребления (обувь, одежда, посуда и т. п.). Потребительские товары (непищевые) недлительного пользования – товары со сроком потребления один год и менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями.

Необходимо также выделить в отдельную группу промышленные товары, к которой относятся товары, необходимые для удовлетворения социально-бытовых потребностей общества: товары для обеспечения оборонных потребностей страны, защиты окружающей среды, энергетики, здравоохранения, образования и др.

Предприятия обрабатывающих отраслей промышленности являются крупными потребителями промышленных товаров, но их потребление *вторично* по отношению к личному и государственному потреблению, которое является *первичным*, поскольку вся воспроизводственная цепочка (производство – обмен – распределение – потребление) нацелена в конечном счете на удовлетворение потребностей общества и каждого из его членов.

Более общая классификация товаров, приводимая в статистике внешней торговли, делит товары:

- на сельскохозяйственное сырье и продовольствие;

- топливо, минеральное сырье и металлы;
- химические продукты;
- машины, оборудование, транспортные средства;
- промышленные товары народного потребления.

Преобладающая часть продукции, поступающая в международную торговлю, представлена сырьем и готовой продукцией. Соотношение удельных весов этих групп товаров отражает общую принципиальную основу, на которой формируется международное разделение труда. В настоящее время около $\frac{2}{3}$ международного товарооборота по стоимости приходится на *готовую продукцию* и лишь $\frac{1}{3}$ на *сырьевые товары*, при этом сохраняется тенденция дальнейшего увеличения удельного веса готовых изделий и сокращения доли сырья в мировом производстве и международной торговле.

Государственная политика внешней торговли в разных странах обычно направлена на ограничительное регулирование торговли товарами из первых трех групп приведенной выше классификации. Как правило, эти товары попадают под режим лицензирования и квотирования экспорта, на них устанавливаются более высокие пошлины. И наоборот, государства всячески поощряют экспорт готовой промышленной продукции с высокой степенью обработки.

Импортные пошлины обычно самые низкие на сырье и полуфабрикаты, а самые высокие – на готовую продукцию. Этим государство защищает внутреннюю перерабатывающую промышленность, в которой занято большинство населения и которая определяет научно-технический прогресс.

В процессе продвижения товаров через границу страны возникает необходимость в определении страны происхождения товара. Как правило, страной происхождения товара считается та, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке в соответствии с установленными критериями.

Товарами, полностью произведенными в данной стране, считаются:

- растительная продукция, выращенная или собранная на ее территории;
- живые животные, родившиеся и выращенные в ней;
- продукция морского промысла, добытая и произведенная в мировом океане судами данной страны либо судами, арендованными ею;
- вторичное сырье и отходы, являющиеся результатом производственных и иных операций, осуществляемых в данной стране;
- продукция высоких технологий и другие товары.

3.4. Международная торговля услугами. Международная классификация услуг

Международная торговля услугами – специфическая форма мировых хозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран.

Современная международная торговля услугами быстро расширяется, оказывая все более существенное влияние на развитие национальной экономики и мирового хозяйства в целом: приобретает растущее значение в социальной жизни всех стран. Этот процесс является объективным следствием все возрастающих потребностей научно-технического прогресса и дальнейшего углубления разделения труда.

Услуга – вид деятельности, работ, в процессе выполнения которого не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. *Способы поставки*: трансграничная торговля, перемещение физических лиц, потребление за рубежом, коммерческое присутствие.

Существует множество классификаций услуг. Рассмотрим классификации услуг Всемирной торговой организации (ВТО) и Международного валютного фонда (МВФ).

Виды услуг по ВТО: деловые; коммуникационные; строительные и инжиниринговые; дистрибьюторские; образовательные; по охране окружающей среды; финансовые; по охране здоровья и социальные; туризм и относящиеся к путешествиям; рекреационные, культурные и спортивные; транспортные, прочие.

Виды услуг по МВФ: транспортные; поездки; телекоммуникационные; строительные; страховые; финансовые; компьютерные и информационные; роялти и лицензионные платежи; прочие деловые; личные, культурные и рекреационные; правительственные. По отношению к международному движению факторов производства: факторные, нефакторные.

Главный тренд последнего десятилетия в мире – растущее влияние сферы услуг. Их производство и продажа на международном уровне влияют на взаимодействие между странами. Национальные экономики могут пользоваться услугами:

- для создания условий экономического роста;
- решения социально-экономических проблем, создания условий для экономического развития;
- активизации импорта или экспорта.

Применяются международные соглашения или контракты на продажу и покупку услуги на международном уровне. Мировая торговля услугами основана на международном разделении труда, которое определяет приоритетные производственные направления отрасли. Для страны считается эффективным создание услуг, стоимость производства которых будет ниже мировых рыночных цен.

Следует отметить, что увеличение показателей сферы услуг стало возможным за счет интенсивности материального производства. Его развитие стимулирует научно-технический прогресс, внедрение технологий в повседневную жизнь мирового сообщества. Для увеличения производства необходимо изменить подход к предоставлению страховых услуг, финансовых услуг, интеллектуальных и информационных услуг. Кроме того, доход от производства материалов представляет собой резерв капитала, необходимый для инвестиций в исследования и разработки.

Международная торговля позволяет странам получать доступ к услугам, создание которых на их территории невыгодно. Он способствует перемещению услуг за счет разделения экономических взаимодействий между странами на сектора.

Международные сделки по продаже услуг вызывают ряд вопросов, причинами которых являются:

- 1) значительные расстояния между странами;
- 2) временные затраты;
- 3) разница в менталитете, традициях;
- 4) разница между национальными валютами и др.

Общий объем внешней торговли услугами разделен на сектора. Среди них наибольшая доля мирового ВВП приходится на транспортные услуги, туризм, финансы, телекоммуникации и информационные услуги. Другие услуги включают строительство, отдых, личные, культурные, государственные услуги и создание интеллектуальной собственности.

Мировая торговля услугами и ее развитие опирается на выгоду, которую получают участвующие в ней страны, при этом выигрыш, который находится в основе данной выгоды, определяется направлениями внешнеторговых потоков. Торговля услугами на международном уровне позволяет странам развивать свою специализацию, увеличивать объем оказываемых услуг, преследуя в конечном счете цель повышения уровня благосостояния своего населения.

Тема 4. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО

4.1. Понятие торгового посредничества. Услуги посредников

От $\frac{1}{2}$ до $\frac{2}{3}$ международного торгового оборота осуществляется с помощью посредников.

Посредники – это лица, которые связывают желающие заключить сделку стороны. Посредники действуют в сферах перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и др. Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии таких независимых от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм. Цель привлечения посредников – повышение экономичности торговых операций.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера или потребителя-импортера независимым от них торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Посредничество включает в себя значительный *круг услуг*:

- поиск заграничного контрагента;
- подготовка и совершение сделки;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателям;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование товаров при транспортировке;
- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товара на зарубежные рынки;
- осуществление технического обслуживания и др.

4.2. Объемы полномочий посредников

Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий:

– *от чьего имени действует посредник* – от своего имени или от имени производителя, т. е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия;

– *за чей счет действует посредник* – за свой счет или за счет производителя, т. е. на чей счет относятся доходы или расходы, возникшие в результате операций посредника.

Виды посредников и посреднических операций:

- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счет (купцы, дистрибьюторы, дилеры);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за чужой счет (комиссионеры, консигнаторы);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от чужого имени и за чужой счет (агенты-поверенные, торговые агенты);
- посредники, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры).

4.3. Операции по перепродаже

Операции по перепродаже товаров посредник осуществляет от своего имени и за свой счет (посредник становится собственником товара и на него ложатся все риски, связанные с порчей или утратой товаров, а также с неплатежеспособностью покупателей).

Различают 2 вида операций по перепродаже:

1) *операции на основе договора купли-продажи товаров.* Экспортер и посредник, а также посредник и импортер связаны контрактами купли-продажи товаров. Посредник становится собственником товара и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене;

2) *операции на основе договора о предоставлении права на продажу товаров.* Экспортер предоставляет дистрибьютору право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров. Для исполнения договора стороны заключают контракты купли-продажи, в которых оговариваются все условия (количество и качество товара, цена, условия поставки, форма расчетов и пр.).

4.4. Комиссионные операции. Консигнационные операции. Агентские операции. Брокерские операции

Комиссионные операции: комиссионер совершает сделки от своего имени, но за счет комитента. Комитент и комиссионер связаны договором комиссии, в соответствии с которым комитент остается собственником товаров до их продажи конечному покупателю (импорте-

ру). Посредником комиссионер является только для комитента. Для импортера комиссионер будет стороной контракта купли-продажи.

Функции комиссионера:

- комиссионер не покупает товар у комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента;
- комиссионер заключает контракт купли-продажи с импортером от своего имени;
- комиссионер сам получает от импортера платеж за поставленный товар;
- комиссионер передает платеж комитенту.

Комиссионер за свое посредничество получает от комитента комиссионное вознаграждение:

- либо определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10 %);
- либо разницу между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.

Операции комиссии бывают двух видов:

- 1) *чисто комиссионные операции*;
- 2) *комиссионные операции на условиях делькредере*, где комиссионер принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателя и компенсирует комитенту все расходы, если покупатель окажется неплатежеспособным.

Вознаграждение комиссионера при операциях делькредере выше, чем при чисто комиссионных операциях.

Консигнационные операции: консигнатор продает товары со склада от своего имени, но за счет консигнанта. Консигнант и консигнатор связаны договором консигнации, в соответствии с которым консигнант поставяет товары на склад консигнатора (содержание склада, как правило, оплачивает консигнант) для последующей реализации на рынке консигнатора. Консигнант является собственником товара до момента его реализации. *Вознаграждение консигнатора* обычно составляет разницa между ценами, названными консигнантом, и ценами реализации потребителю.

Виды консигнации.

1. *Безвозвратная консигнация*: непроданный товар не возвращается консигнанту. Если какая-то часть товаров, оговоренных договором консигнации, не будет реализована консигнатором, то последний обязуется купить их у консигнанта. На такие договоры консигнаторы обычно идут достаточно редко.

2. *Частично возвратная консигнация*: непроданный товар частично возвращается консигнанту. Консигнатор обязуется реализовать товары на определенную часть суммы, а товары на оставшуюся часть суммы, если их не удастся реализовать, вернуть консигнанту.

3. *Возвратная консигнация*: непроданный товар возвращается консигнанту. Все нереализованные товары подлежат возврату консигнанту. Возможные варианты: можно продлить срок консигнации; предоставить на непроданные товары скидку. Обычно расходы на возврат товаров стороны делят пополам.

Агентские операции в торговле: поручение одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала.

Вознаграждение агента фиксируется в агентском соглашении в виде процента от стоимости проданных по заключенной им сделке товаров (как правило, до 10 % от стоимости сделки, обычно – 3–5 %).

Брокерские операции совершаются профессиональными посредниками – брокерами, которые обладают специальными знаниями конкретных рынков и работают строго по определенным товарам и операциям.

Виды брокеров.

Фондовый брокер – агент, который покупает и продает ценные бумаги на фондовой бирже от имени своих клиентов.

Товарный брокер – брокер, который проводит сделки с сырьевыми товарами на бирже.

Авиаброкер – брокер, который заказывает чартерные авиарейсы, фрахтует воздушные суда, договаривается о страховании самолетов и грузов, перевозимых воздушным транспортом и т. д.

Страховой брокер – лицо, которое может выступать в качестве консультанта по всем вопросам, связанным со страхованием, и от имени своего клиента договариваться со страховщиком о страховом контракте.

Судовой брокер – брокер, специализирующийся на бронировании чартеров, погрузочных площадей на грузовых судах, иногда и билетов на пассажирские суда.

Особенности работы брокера:

1) задача брокера – найти продавца для покупателя или покупателя для продавца и содействовать заключению договора между ними;

2) брокеры не выступают стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя;

3) брокера можно рассматривать как агента-представителя одной из сторон договора.

Вознаграждение брокера представляет собой *комиссию/куртаж*, которая обычно рассчитывается как процент от суммы, фигурирующей в контракте, однако может быть и фиксированной в соответствии с тарифом.

Договоры, оформляющие посредничество в международной торговле: договор о купле-продаже, договор о предоставлении права на продажу, договор комиссии, договор консигнации (о консигнационном складе), агентский договор (страны англо-американской системы права), договор поручения (только в праве стран континентальной Европы).

Тема 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОВАРНЫЕ БИРЖИ

5.1. Эволюция форм рыночной торговли и становление товарных бирж

Слово «биржа» произошло от латинского «*bursa*» и немецкого «*börse*», что означает кошелек.

Возникновение биржи связывают с городом Брюгге в Нидерландах, где в XV в. на площади возле дома купца Ван дер Бурсе собрались купцы из разных стран для обмена торговой информацией, покупки иностранных векселей и других торговых операций без предъявления конкретного предмета купли-продажи. На фамильном гербе купца как раз и были изображены три денежных кошелька. Эти кошельки и дали бирже ее название.

А предшественниками (можно сказать, прародителями) современной биржи были рынки и ярмарки. На рынках торговля велась регулярно, но в отличие от биржи товар продавался наличный, и покупатели обычно являлись потребителями товара. На ярмарках наличный товар не присутствовал, а торговля осуществлялась по образцам, оптовым партиям и покупали его торговые посредники, но организовывались ярмарки лишь несколько раз в год. Как правило, ярмарка служила развитию международного торгового оборота, а рынок – обороту ограниченного числа районов.

С развитием промышленности возникла необходимость в постоянном оптовом рынке, который связал бы между собой растущие хозяй-

ственные области. Такой рынок сложился в ходе развития торговли между Испанией и Голландией в XVI ст. в форме биржи.

Биржа – это организованный, регулярно действующий рынок, на котором совершается торговля ценными бумагами (фондовая), оптовая торговля по стандартам и образцам (товарная) или валютой (валютная) по ценам, официально устанавливаемым на основе спроса и предложения.

Первые биржи появились в Италии (Венеция, Генуя, Флоренция), где на основе возникших международных мануфактур росла внешняя торговля, а также в крупных торговых городах других стран. Первой международной биржей, соответствующей новому уровню развития производительных сил, считается биржа в Антверпене. Она была основана в 1531 г., имело собственное помещение, над входом в которое красовалась легендарная надпись «Для торговых людей всех народов и языков».

В начале XVII в. наиболее важную роль играла биржа в Амстердаме, которая одновременно являлась товарной и фондовой. Здесь впервые появились срочные сделки, а техника биржевых операций достигла достаточно высокого уровня. На этой бирже котировались не только облигации государственных займов Голландии, Англии, Португалии, Испании, но и акции голландских и британских ост-индских, а позднее и вест-индских торговых компаний.

В XVIII ст. рост государственной задолженности заставлял совершать сделки, где в качестве товара выступали ценные бумаги, уже регулярно. В этот период расцветало колониальное хозяйство. Постоянно создавались акционерные общества, доли участия, в которых скупались целой армией спекулянтов. Строительство железных дорог в XIX в., а также бурное развитие промышленного производства потребовало развития акций и превращения их в важный финансовый инструмент. «New York Stock Exchange» или «Уолл-Стрит» – одна из крупнейших бирж, которая сегодня играет ведущую роль среди бирж всего Мира. С Уолл-Стрит принято связывать весь рынок капитала США.

Первая российская биржа была учреждена в 1703 г. Инициатором ее создания был царь-реформатор Петр I, успевший во время пребывания «плотником» в Голландии понять, сколь полезна биржа для развития экономики страны. Но, как это часто бывало, европейская новинка поначалу плохо «приживалась» в России. А потому в специальном указе от 1723 г. Петр предписал «приневолить» купцов к посещению

биржевых торгов. И в 1724 г. Санкт-Петербургская биржа реально начала свою деятельность. Не забывали о необходимости способствовать развитию биржевого дела и другие русские цари. Так, в Москве биржа появилась по специальному указу императрицы Екатерины II. В 1789 г. она повелела выстроить в Москве, недалеко от Кремля, новое здание Гостиного двора и рядом с ним – биржу, чтобы облегчить проведение крупных сделок между купцами. Завершено строительство этой биржи было только в 1839 г. А к 1917 г. в России работало уже 115 торговых и универсальных бирж. Но в 1930 г. советская власть закрыла все биржи, прервав более чем двухсотлетнюю традицию их деятельности в стране. И потому сейчас приходится возрождать биржевую торговлю с нуля. Первая «новая» биржа – Московская товарная (МТБ) – была зарегистрирована лишь в 1990 г.

Открытое акционерное общество «Белорусская универсальная товарная биржа» создано в 2003 г. в целях развития организованного рынка биржевых товаров, формирования благоприятной конкурентной среды для торгующих сторон, обеспечения прозрачного и объективно-го ценообразования путем проведения публичных торгов.

5.2. Характерные черты бирж, их классификация

Характерные черты биржи:

– *организационная основа*: биржа, с точки зрения организационной основы, – это хорошо оборудованное рыночное место, предоставляемое брокерам и дилерам, т. е. профессионалам биржевого дела.

– *экономическая основа*: с экономической точки зрения, – это организованный в определенном месте, регулярно действующий по установленным правилам оптовый рынок, на котором происходит торговля ценных бумаг, оптовая торговля по образцам и стандартам, по договорам и контрактам на их поставку в будущем, а также продажа валюты и редкоземельных металлов по ценам, официально установленным на основе спроса и предложения;

– *юридическая основа*: биржа является юридическим лицом, обладающим обособленным имуществом, может быть истцом и ответчиком в суде, арбитражном государственном суде (третейском суде).

Биржи классифицируют по различным признакам:

1) по виду биржевого товара: *товарные биржи, фондовые биржи, валютные биржи, биржи труда*;

2) по принципу организации (роль государства): *публично-правовые*

(в Беларуси биржи носят публично-правовой характер, членом такой биржи может быть любой предприниматель, который занесен в торговый реестр и несущий определенный торговый оборот); *частноправовые* (имеют более замкнутый характер, доступ только узкого круга лиц, которые входят в биржевую корпорацию, характерны для Англии и США);

3) по форме участия посетителей в биржевых торгах: *открытые биржи* (контракты могут заключать и клиенты биржи как самостоятельно, так и через посредников); *закрытые биржи* (сделки могут заключаться только между биржевыми маклерами и брокерами, которые представляют интересы и выступают от имени как участников биржи, так и разовых покупателей);

4) в зависимости от номенклатуры товаров: *универсальные биржи* и *специализированные биржи*;

5) по месту и роли биржи в мировой торговле: *международные* и *национальные биржи*.

Международная биржа – особый вид постоянно действующего оптового рынка, охватывающий несколько государств, на котором совершаются сделки купли-продажи на определенные биржевые товары, обслуживают конкретные мировые товарные и фондовые рынки. На таких биржах могут участвовать представители деловых кругов разных стран. Для международных бирж характерно:

- обеспечение свободного перевода прибыли, полученной по биржевым сделкам;

- заключение спекулятивных (арбитражных) сделок (эта сделка дает возможности получения прибыли на разнице котировочных цен).

Национальные биржи учитывают:

- особенности развития производства, обращения, потребления, материальных ресурсов данной страны;

- валютный, налоговый, торговый режимы данного государства;

- препятствуют проведению арбитражных сделок и участию в биржевой торговле лиц и фирм, не являющихся резидентами страны;

6) по типу сделок:

- *биржи реального товара* (начальный этап биржевой торговли, существенной чертой этой биржи является обязательная продажа и поставка товара после проведения торгов). Объем биржевого оборота биржи реального товара составляет 10–15 %;

- *фьючерсные биржи* (правила торговли по фьючерсным контрактам открывают возможности: за продавцом сохраняется право выбора

доставить продукцию или откупить срочный контракт до наступления срока поставки товара; покупатель – принять товар или перепродавать срочный контракт до наступления срока поставки);

– *опционные биржи* (создаются и используются для страхования участников биржевой торговли, так как дают возможность покупателям опционов ограничить возможные избытки при заключении биржевых сделок.

Опцион – право (но не обязательство в отличие от фьючерса) купить или продать базисный актив (реальный товар или же контракт) по определенной цене в определенный момент времени. *Опционные сделки* – сделки на право покупки или продажи реального товара либо фьючерсного контракта по определенной цене в будущем.

На рынке биржа выполняет функции:

1) *организующую* – биржа организует рынок, устанавливает связи между продавцами и покупателями;

2) *ценообразующую* – цена формируется в зависимости от спроса и предложения товара на рынке в определенное время;

3) *информативную* – на бирже есть службы, следящие за тем, какие цены сформировались на других биржах;

4) *страховую* – покупатель на бирже застрахован от того, что ему продадут некачественный товар;

5) *индикативную* – биржа является барометром, индикатором состояния экономики.

К «биржевым товарам», продающимся на международных товарных биржах, относятся около 100 видов сырья, условно разделенных на следующие группы:

– *драгоценные металлы* – золото, серебро, палладий и платина;

– *цветные металлы* – медь, цинк, хром, кобальт, латунь, молибден, алюминий, магний, вольфрам, никель, свинец, марганец, висмут, олово и др.;

– *нефть и нефтепродукты* – сырая нефть (около 100 сортов), бензин, дизельное топливо, реактивное топливо, пропан, мазут;

– *промышленное сырье* – каучук, фанера, казеин, пиломатериалы, серная кислота, азотная кислота;

– *зерновые культуры* – пшеница, сорго, кукуруза, рапс, овес, рожь, гречиха, чечевица, люпин, горох, нут, соя, лен, ячмень, просо, рис;

– *продукты* – сахар-сырец, сухое молоко (сом), сахар рафинированный, пшеничная мука, кофе, арахис, какао-бобы, картофель, кардамон, растительные масла, казеин, ржаная мука, пряности, яйца, концентрат апельсинового сока;

– *масла* – подсолнечное, арахисовое, оливковое, рапсовое, хлопковое, соевое, пальмовое, кокосовое и др.;

– *жмых и шрот* – подсолнечника, сои, рапса, копры, льна, хлопка и рыбная мука;

– *текстильное сырье* – хлопок, джут, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть.

Товары, которые никогда не станут «биржевыми» и не попадут в котировки товарных бирж:

1) не имеют однородности технических характеристик (например, ювелирные изделия или мебель). Таким «биржевым товаром» мог бы стать «ювелирный лом», но его нет в промышленных масштабах, поэтому нет торгового фьючерса на него;

2) не являются ликвидным сырьем.

5.3. Основные виды биржевых сделок

Биржевая сделка – совершённая в зале биржи в процессе торговли (в установленное биржей время в определённом месте).

Биржевая сделка – соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара, допущенного к обращению на бирже и нашедшее отражение в биржевом договоре, контракте, заключённом в ходе биржевых торгов.

Классификация биржевых сделок:

1) ***по объекту торговли:***

– *на реальный товар;*

– *«на контракт».*

2) ***по срокам выполнения обязательств:***

– *наличные:*

а) без отсрочки платежа;

б) на форвардном рынке это 7 дней, немедленная поставка товара – 14 дней. Они же кассовые, или спот-сделки (с немедленной поставкой товара или расчетом в течение 2–3 дней);

– *срочные* (могут осуществляться как с реальными товарами, так и с контрактами, по которым расчеты осуществляются в определенное время в будущем). *Форвардные сделки* (на товар) и *фьючерсные сделки* (на контракт);

– *опционные сделки* (сделки на право покупки или продажи реального товара либо фьючерсного контракта по определенной цене в будущем).

5.4. Биржевые операции, их виды

Виды операций на биржах:

- 1) покупка/продажа реального товара;
- 2) спекулятивные операции;
- 3) хеджирование или страхование ценовых рисков.

1. *Покупка/продажа реального товара.* Действительные (реальные) сделки заключаются с целью передачи прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент. Исполнение таких сделок заключается в фактической поставке товара.

Наличные сделки, называемые также сделками «спот» (*spot*), предусматривают передачу товара без промедления после заключения сделки.

Срочные сделки, имеющие реальный характер, называются *форвардными* (*forward*) и предусматривают поставку товара в более поздние сроки, чем при наличных сделках. К ним относятся:

– сделки на прибытие товаров, погруженных перед их заключением и отправленных до определенного пункта (например, на биржевой склад). Если сделка была заключена во время их перевозки, то товары направляются непосредственно в место назначения, указанное покупателем;

– сделки на погрузку товара, который продавец обязан погрузить в пункте отправления в срок, указанный в сделке;

– сделки на поставку товара, который продавец обязан доставить к месту назначения в установленный срок.

Правила различных бирж предусматривают различные минимальные и максимальные сроки реализации форвардных сделок. Обычно это 3 мес, но на некоторых биржах устанавливаются сроки 14, 17, а иногда и 24 мес.

Операции с реальными товарами составляют небольшую часть оборота бирж. Для покупателей биржа не является основным источником снабжения, а для продавцов – основным местом сбыта.

При реализации товара через биржу у продавца появляются дополнительные издержки: выплата комиссионных, оплата хранения товаров на биржевом складе и их страхование. Покупатель также выплачивает комиссионные, оплачивает хранение и страхование товаров, находящихся на биржевом складе с момента получения варрантов до момента получения товара со склада.

В связи с этим покупателю выгоднее получать биржевой товар

непосредственно у производителя. В результате сделки на реальный товар заключаются через биржи в минимальных объемах и, как правило, в случаях, когда возникают сложности в реализации продукции непосредственно потребителям. В то же время биржа является более надежным местом реализации и источником снабжения.

2. *Спекулятивные сделки.* Сделки за наличный расчет и форвардные сделки представляют собой сделки с реальным товаром, в то время как все срочные сделки спекулятивного характера именуются *фьючерсными (futures)*, которые заключаются не с целью реальной поставки товара, а для получения прибыли посредством игры на разнице цен.

Существует несколько разновидностей фьючерсных сделок.

Сделки на разность. В случае срочных (фьючерсных) сделок спекулятивного характера контрагенты, используя колебания во времени цен на биржевые товары, рассчитывают на получение прибыли посредством купли-продажи срочных контрактов и при этом часто стремятся сформировать определенную тенденцию биржевых котировок. Поскольку стороны не предполагают передачи реального товара, ликвидация сделки заключается в выплате разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день реализации сделки.

Стеллажные сделки. При «стеллажной» сделке продавец и покупатель обуславливают стоимость каждой единицы данного товара путем указания возможного процента отклонения в обе стороны. Например, цена одной единицы товара – 1000 долл. США $\pm 5\%$. Если в день, указанный в сделке, цены поднимутся выше 1050 долл. США, то продавец имеет право решить, передавать покупателю товар или уплатить разницу. В случае если цена товара опустится ниже 950 долл. США, то вопрос решает покупатель.

Сделки с опционами. Особой разновидностью сделок с премией являются сделки с опционами, при которых покупается *опцион*, т. е. стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки, и покупатель опциона принимает на себя обязательство выплатить определенную премию продавцу.

3. *Хеджирование.* Деятельность спекулянтов способствует искусственному увеличению частоты и амплитуды колебания цен. При спекулятивных оборотах внешне увеличивается спрос или предложение, при этом усиливаются действующие на бирже ценовые тенденции, определяемые объективными рыночными факторами. Однако, с дру-

гой стороны, благодаря спекулянтам существует возможность заключения страховых сделок, защищающих продавцов и покупателей реального товара от нежелательного колебания цен. К таким сделкам относится *хеджирование (hedging)*, которое осуществляется, как правило, в тех случаях, когда:

а) производитель биржевого товара хочет застраховаться от возможного падения цен в период от начала производства этого товара до его реализации на рынке;

б) торговый посредник хочет застраховаться от падения цен в период от покупки им товара до момента его перепродажи либо в период от заключения сделки на перепродажу до момента закупки товара для этой операции;

в) потребитель биржевого товара, купив этот товар и начиная выпуск готовой продукции на его основе, хочет застраховаться от возможного падения цен на производимую им готовую продукцию.

Суть хеджирования состоит в одновременном заключении действительной (на реальный товар) и обратной ей фьючерсной (спекулятивной) сделок. Результат хеджирования выступает как результат по обеим сделкам.

Существуют два основных вида хеджирования.

1. *Хеджирование продажей, или короткое хеджирование (selling hedge, short hedge)*. Осуществляется товаропроизводителем или товаровладельцем с целью страхования от снижения цен при продаже в будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок.

2. *Хеджирование покупкой, или длинное хеджирование (buying hedge, long hedge)*. Осуществляется потребителем или торговцем с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

5.5. Организация расчетов на фьючерсных товарных биржах.

Система финансовых гарантий

Система расчетов по биржевым сделкам получила название *клиринга, или клиринговых расчетов*. Данная система наряду с функцией расчетов выполняет функцию гарантирования исполнения обязательств по сделкам.

Система клиринга выполняет *функции страхования* и имеет опре-

деленную организационную структуру. В нее входят *брокерские клиринговые фирмы, клиринговая ассоциация, расчетные банки.*

Брокерские клиринговые фирмы: для организации данных расчетов брокерская фирма должна располагать большим капиталом, нежели для покупки биржевого места. Финансовое положение такой фирмы должно быть прочным. Например, на Чикагской товарной бирже претендент должен иметь 6 биржевых мест, что даст ему право вести расчетные операции.

Клиринговая ассоциация: это объединение брокерских клиринговых фирм. Ассоциация может также называться расчетной палатой, клиринговой палатой. Может входить в состав биржевой структуры либо действовать автономно и обслуживать не одну, а несколько бирж. В Чикаго такую расчетную палату образуют 80 клиринговых фирм.

Расчетные банки: банки, осуществляющие обслуживание биржевых сделок. Система расчетов основывается на внесении клиентами первоначального гарантийного депозита или первоначальной маржи. Наряду с ней устанавливается величина минимальной маржи в размере 75 % от ее первоначальной величины. При достижении остатка на лицевом счете величины минимальной маржи счет должен быть пополнен клиентом, и эта дополнительно вносимая сумма получила название *дополнительной, или вариационной маржи.*

Система гарантийных взносов – один из методов обеспечения исполнения обязательств по сделке, гарантией исполнения обязательств служит и сама система финансовых расчетов на бирже.

Система финансовых гарантий включает в себя следующие *элементы:*

- 1) установление минимального размера собственного капитала фирмы для членства в клиринговой палате;
- 2) установление лимита открытых позиций для каждой клиринговой фирмы, данный лимит устанавливается исходя из анализа экономических факторов и экономической целесообразности;
- 3) установление лимита дневного изменения биржевых цен, если лимит достигается ранее завершения торгов, биржа приостанавливает торги с целью «охладить рынок»;
- 4) разделение счетов клиентов клиринговой фирмы и ее собственных счетов, так обеспечивается защита клиентов фирмы от неплатежеспособности самого посредника;
- 5) изменение в ходе торгов первоначальной маржи;

б) в системе гарантий существует еще создание специальных гарантийных фондов клиринговой палаты и клиринговой фирмы; они, как правило, идут на покрытие значительных убытков.

5.6. Организация биржевой торговли в Республике Беларусь

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» осуществляет свою деятельность в соответствии с *Законом Республики Беларусь от 5 января 2009 г. «О товарных биржах» и Уставом биржи.*

Законом Республики Беларусь № 10-3 «О товарных биржах» *товарная биржа* определяется как юридическое лицо, осуществляющее организацию и регулирование биржевой торговли посредством проведения в заранее определенное время гласных публичных торгов по установленным правилам. Согласно вышеупомянутому закону в Республике Беларусь не допускается существование товарных бирж в организационно-правовой форме иной, чем акционерное общество.

Учредителями биржи являются Министерство экономики Республики Беларусь, Белорусский концерн по материальным ресурсам, Республиканское торговопроизводственное унитарное предприятие «Белторгинфосервис», Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант», Открытое акционерное общество «Сберегательный банк «Беларусбанк».

В структуре управления товарная биржа имеет три уровня:

1) высшим органом управления биржей является *Общее собрание акционеров*, которое решает вопросы деятельности биржи в соответствии с законодательством и *Уставом биржи*;

2) *Наблюдательный совет* – орган управления, выбираемый Общим собранием акционеров и подотчетный ему. Наблюдательный совет осуществляет руководство деятельностью биржи в период между собраниями акционеров;

3) исполнительный орган – *правление*.

Организация биржевых торгов в Республике Беларусь регламентируется двумя основными документами: *Законом Республики Беларусь «О товарных биржах» и Правилами биржевой торговли на товарных биржах*. Согласно Закону «О товарных биржах», биржевые торги определяются как процедура заключения биржевых сделок. А биржевая сделка трактуется как договор купли-продажи, заключенный участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов.

На товарной бирже могут заключаться сделки, являющиеся основанием:

- возникновения прав и обязанностей в отношении реального товара;
- возникновения прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки (форвардные сделки);
- возникновения прав и обязанностей, связанных с заключением стандартных контрактов (фьючерсные сделки);
- уступки прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара, в том числе по стандартным контрактам (опционные сделки).

Также в вышеупомянутом Законе дается определение биржевому товару. *Биржевой товар* – любые вещи, определяемые родовыми признаками, не изъятые из оборота, а также имущественные права, если иное не предусмотрено Законом и (или) Президентом Республики Беларусь, допущенные товарной биржей к биржевой торговле в соответствии с законодательством.

Перечень товаров (групп товаров), допущенных к биржевой торговле на товарной бирже, утверждается уполномоченным органом управления товарной биржи. Не допускается включение в указанный перечень товаров, в отношении которых актами законодательства установлены фиксированные цены (тарифы). Наименования товаров (групп товаров) должны соответствовать наименованиям товарных позиций в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Условием выставления на биржевые торги партии товара является ее допуск уполномоченным подразделением товарной биржи. Порядок выдачи допуска и срок его действия определяются товарной биржей.

В определении термина «*биржевая сделка*» также упоминается термин «*участник биржевой торговли*», который определяется как юридическое лицо Республики Беларусь, иностранное, международное юридическое лицо (организация, не являющаяся юридическим лицом) или физическое лицо, аккредитованные товарной биржей в качестве посетителей биржевых торгов и (или) биржевых брокеров.

Выставление товара на биржевые торги производится путем подачи участником биржевой торговли заявки на куплю или продажу товара, допущенного к биржевым торгам. Участник биржевой торговли, желающий продать товар, подает заявку на продажу товара в соответствующее подразделение товарной биржи. Заявка на продажу товара принимается при условии, что продаваемая партия товара допущена к биржевым торгам.

Участник биржевой торговли, желающий приобрести товар, допущенный к биржевым торгам, подает заявку на покупку товара в соответствующее подразделение товарной биржи. Заявки на покупку товара могут подаваться только в пределах предоставленного участниками биржевой торговли обеспечения исполнения обязательств. Если сумма заявки на покупку товара превышает указанные пределы, заявка не принимается. Все заявки на покупку или продажу товара, соответствующие установленным требованиям, подлежат регистрации и включению в торговую систему товарной биржи в установленном порядке.

Биржевые торги проводятся в *форме голосовых или электронных торгов*. Биржевые торги проводятся как *на валовой основе*, когда расчеты осуществляются по каждой биржевой сделке в отдельности, так и *на чистой основе*, когда расчеты осуществляются по результатам торговой сессии с учетом встречных обязательств участников биржевой торговли.

Биржевые сделки заключаются на биржевых торгах на основании поданных заявок на покупку либо продажу товара, допущенного к биржевым торгам. Сделка считается заключенной с момента удовлетворения заявки, поданной участником биржевой торговли. Порядок удовлетворения заявок определяется товарной биржей в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Заключенная биржевая сделка является основанием для оформления и подписания сторонами сделки биржевого договора. Все биржевые договоры, заключенные по результатам биржевых торгов, подлежат *обязательной регистрации на товарной бирже*. Порядок и сроки подписания и регистрации биржевого договора определяются товарной биржей.

Реализация товара на товарной бирже производится по *свободной цене*, устанавливаемой по соглашению сторон биржевой сделки, если иное не установлено законодательными актами. Товарная биржа осуществляет контроль за исполнением зарегистрированных сделок. Для контроля на товарной бирже открывается *паспорт сделки*, в котором содержатся сведения, необходимые для оперативного контроля за выполнением своих обязательств *контрагентами*. Основанием для закрытия паспорта сделки служат документы, подтверждающие исполнение сторонами сделки своих обязательств.

За нарушение правил биржевой торговли к товарной бирже может *применяться ряд санкций*. Их порядок и условия применения определяются уставом биржи, правилами биржевой торговли и иными внут-

ренными документами товарной биржи. К применяемым санкциям относятся *предупреждение, штраф, лишение права принимать участие в биржевых торгах в течение определенного периода времени, приостановление или прекращение членства* на товарной бирже.

Товарная биржа и участники биржевой торговли в соответствии с законодательством Республики Беларусь несут ответственность за нарушение правил биржевой торговли и иных документов, регламентирующих деятельность товарной биржи, а также определяющих порядок осуществления биржевой торговли. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по биржевым сделкам, зарегистрированным на товарной бирже, участники биржевой торговли несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь и документами товарной биржи, регламентирующими порядок осуществления биржевой торговли.

5.7. География биржевой торговли

Крупнейшие товарные биржи мира.

1. *Межконтинентальная биржа* (Intercontinental Exchange, ICE, Атланта, США) – крупнейший в мире холдинг товарных, фондовых, валютных, опционных и фьючерсных бирж. ICE владеет такими активами, как:

- крупнейшая в мире Нью-Йоркская фондовая биржа;
- фондовая биржа № 1 в Европе – Euronext (Париж, Амстердам, Брюссель, Осло, Лиссабон, Дублин);
- Чикагская фондовая биржа (Chicago Stock Exchange, CHX) – третья в США фондовая биржа после NYSE и NASDAQ;
- Международная нефтяная биржа (IPE) в Лондоне (крупнейший продавец фьючерсов самой популярной нефти марки Brent);
- Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (London International Financial Futures and Options Exchange – LIFFE) – крупнейшая в Великобритании биржа фьючерсов и опционов на акции;
- ICE Futures US (бывшая New York Board of Trade, NYBOT, Нью-Йоркская торговая палата) – опционы и фьючерсы на зерно и сахар;
- ICE Futures Canada (фьючерсы на ячмень, пшеницу и канолу – канадский сорт рапса);
- Чикагская климатическая биржа (Chicago Climate Exchange, CCX) – фьючерсы на квоты выбросов парниковых газов в атмосферу.

2. *Чикагская товарная биржа* (Chicago Mercantile Exchange, CME, Чикаго, США) – второй в мире крупнейший холдинг товарных и опционных бирж.

3. *Чикагская торговая палата* (Chicago Board of Trade, CBOT, Чикаго, США) – старейшая в мире товарная биржа (с 1848 г.) фьючерсов и опционов, зерна и этанола.

4. *Нью-Йоркская товарная биржа* (New York Mercantile Exchange, NYMEX, Нью-Йорк, США) – нефть, бензин, природный газ, котельное топливо, электричество, а также золото, серебро, алюминий и платину.

5. *Канзасская торговая палата* (Kansas City Board of Trade, KCBT, Канзас-Сити, США) – фьючерсы твердозерновой озимой пшеницы, фьючерсы на фондовые индексы.

6. *Лондонская биржа металлов* (London Metal Exchange, LME, Лондон, Великобритания) – крупнейшая в мире товарная биржа цветных металлов в мире – алюминий, цинк, никель, свинец, медь, олово, стальной лом, кобальт, молибден и др. Финансовые инструменты – фьючерсы и опционы.

7. *Далянская товарная биржа* (Dalian Commodity Exchange DCE, Далянь, КНР) – крупнейшая китайская товарная биржа. Специализация – кукуруза, кукурузный крахмал, соя, соевый шрот, пальмовое масло, соевое масло, яйца, ДВП, полиэтилен, полипропилен, кокс, коксующийся уголь, железная руда, нефть. На бирже постоянно работают 180 брокеров и более 160 тыс. инвесторов.

8. *Мультитоварная биржа Индии* (Multi Commodity Exchange, MCX, Мумбаи, Индия) – крупнейшая товарная биржа Индии, 40 финансовых инструментов на драгоценные металлы (золото, серебро), энергоносители (нефть, природный газ), цветные металлы (латунь, алюминий, медь, свинец, никель, цинк) и др., сельское хозяйство (красный перец, кардамон, пальмовое масло).

9. *Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа* (SPIMEX) – крупнейшая в Российской Федерации товарная биржа по продаже природного газа, рынка леса кругляка и пиломатериалов, экспортной нефти Urals, минеральных удобрений и т. д.

Узкоспециализированные товарные биржи – это старые классические товарные биржи, сумевшие выжить в условиях всемирной глобализации благодаря торговле фьючерсами узкой направленности их региона. Например:

Зерновая биржа Миннеаполиса (Minneapolis Grain Exchange, MGEX, Миннеаполис, США) – овес и кукуруза.

Биржа Флетт (Flett Exchange, Джерси-Сити, США), покупка / продажа сертификатов на солнечную возобновляемую энергию SREC (Solar renewable energy certificates).

Биржа Хьюстон-стрит (Houston Street Exchange, HSE, Нью-Гемпшир, США), специализация – сырая нефть.

Мемфисская биржа хлопка (Memphis Cotton Exchange, MCE, Мемфис, США) – хлопок.

Фьючерсная биржа Росарио (Mercado a Termino de Rosario, ROFEX, Росарио, Аргентина) – фьючерсы и опционы на соевые бобы, пшеница, кукуруза, подсолнечник.

Фьючерсная биржа Буэнос-Айреса (Mercado a Termino de Buenos Aires, МАТба, Буэнос-Айрес, Аргентина) – соевые бобы, пшеница, сорго, ячмень, соевое масло.

Сельскохозяйственная фьючерсная биржа Таиланда (Agricultural Futures Exchange of Thailand, AFET, Бангкок, Таиланд) – каучук и рис.

Дубайская товарная биржа (Dubai Mercantile Exchange, DME, Дубай, ОАЭ) – нефть марки Oman Crude и т. д.

Национальные товарные биржи характерны для стран с жесткой системой управления. Национальные товарные биржи – инструмент вывода продукции страны на внешние рынки через электронную систему торгов. Например:

Товарная биржа Узбекистана (Uzbek Commodity Exchange, UZEX, Ташкент, Узбекистан) – продает нефть, удобрения, полиэтилен, хлопок.

Товарная биржа Камбоджи (Cambodian Mercantile Exchange, СМЕх, Пномпень, Камбоджа) – каучук, драгоценные металлы.

Украинская универсальная биржа – продажа зерновых (пшеницы, ячменя, просо, подсолнечника, кукурузы, сахара), земельных участков, реализация имущества должников банков и налоговой инспекции.

Белорусская универсальная товарная биржа – продажа лесоматериалов, мяса, цемента, щебня, стекла.

Государственная товарно-сырьевая биржа Туркменистана – представлен широкий ассортимент продукции экономики государства – газ, нефть, текстиль.

Товарная биржа Казахстана – уголь, цемент, сжиженный газ, нефтепродукты (бензин, дизельное топливо, авиационный керосин).

Кыргызская универсальная товарная биржа – широчайший выбор от традиционных национальных товаров (кожа, мех, ткани) до оружия и боеприпасов.

Тема 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АУКЦИОНЫ И ТОРГИ

6.1. Аукцион как форма международной торговли

Аукционы организованы в форме специально созданных юридических лиц, основанных на частном капитале или на вкладах торговых объединений, и так же, как и биржи, чаще всего находятся под контролем государства своего места нахождения.

Аукцион отличается от биржи тем, что все количество товара, предназначенного для продажи, находится в магазинах аукционного предприятия, т. е. покупатель может ознакомиться с ним на месте.

Международные товарные аукционы – это специально организованные, периодически действующие в назначенных местах рынки. На них посредством проведения публичных торгов в заранее назначенное время и в специально назначенном месте реализуется продажа заранее осмотренных покупателем товаров, которые затем переходят в собственность того покупателя, кто предложил самую большую цену.

На аукционах производится продажа товаров, *обладающих индивидуальными свойствами*. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства – качество, внешний вид, вкус и т. д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр является обязательным условием аукционной торговли, поскольку ни организаторы аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий в отношении качества товара (кроме, разумеется, скрытых дефектов).

Аукционная торговля характеризуется тем, что:

- 1) осуществляет продажу массовых и единичных товаров со строго определенными индивидуальными характеристиками, которые не поддаются стандартизации;
- 2) обязательно предусматривает предварительный осмотр аукционных товаров;
- 3) аукционная торговля реализуется как добровольная форма торговли, имеющая публичный характер. Другими словами, все заинтересованные экспортеры и импортеры могут принимать участие в торговых операциях.

Международные аукционы предоставляют возможность:

- 1) создать открытую конкуренцию, определить цену на товар, быстро его продать по выгодной покупателю цене;

- 2) самостоятельной проверки качества товара покупателем;
- 3) гарантированной поставки товара, уже находящегося на складе аукциона.

Организаторами товарных аукционов могут быть отдельные крупные торговые компании, союзы или ассоциации продавцов или специальные аукционные брокерские фирмы.

Выступающие в качестве организаторов аукциона специализированные крупные фирмы, представляющие собой торговые монополии, предлагают на аукционах приобретенный, как правило, за свой счет товар. Наряду с этим они принимают для реализации на комиссионных началах продукцию, принадлежащую фирмам-производителям, ассоциациям или кооперативам фермеров.

Союзы (ассоциации) производителей, фермеров, выступающие в качестве организаторов аукционов, часто создают для этого аукционные фирмы. Это наиболее распространено при торговле пушниной в Скандинавских странах (Норвегии, Финляндии) и Дании. Такого рода аукционы проводятся, например, в Копенгагене.

Специализированные аукционные брокерско-комиссионные фирмы играют ведущую роль в торговле чаем, шерстью, табаком, пушно-меховыми изделиями и другими товарами. Обычно они организуют аукционы и продают на них товары по поручению своих клиентов за комиссионное вознаграждение. Например, аукционная торговля невыстиранной шерстью в Австралии и Новой Зеландии более чем на 90 % осуществляется брокерскими фирмами. Сделки на этих аукционах осуществляются через брокеров продавца и брокеров покупателя. Все брокеры, осуществляющие аукционную торговлю шерстью в Австралии и Новой Зеландии, объединены в ассоциации брокеров продавца и брокеров покупателя.

Аукционная торговля чаем как в чаепроизводящих странах, так и в Лондоне сосредоточена в основном в руках английских брокерских фирм или их филиалов и дочерних компаний. Иногда они сами скупают товар и выступают на аукционах собственниками товара, но чаще продают чай на комиссионных началах (фермеры – производители чая – к участию в аукционах не допускаются).

Аукционатор – лицо, передающее товар аукционисту по договору для его последующей реализации на аукционе в соответствии с условиями договора и правилами аукциона.

Аукционист – лицо, проводящее аукцион. *Аукционеры* – участвующие в аукционе потенциальные покупатели.

Аукцион – это соревнование покупателей за право приобретения товара, выставляемого на аукционную продажу. Товары, выставляемые на аукцион, имеют стартовую цену и обычно предполагаются к продаже лотами.

Стартовая цена – начальная цена, назначаемая аукционатором и аукционистом в аукционном договоре, с которого начинается торг во время проведения аукциона.

Лот – неделимая партия товаров, выставляемая на аукционную продажу. Все лоты под номерами обычно выставляются для предварительного осмотра до начала аукциона. Товар (лот) считается проданным после 3-го удара молотком аукциониста тому аукционеру, который предложил наивысшую цену. На международные аукционы выставляются пушнина, скаковые лошади, пряности, чай, табак, шерсть, ряд других товаров, включая антиквариат.

Аукционы по каждому товару имеют свою специфику и свою частоту проведения: один или несколько раз в год.

Аукционы – это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом.

Наиболее распространены аукционы, организованные в *форме аукционных обществ*. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Они обычно скупают за свой счет товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам, получая прибыль от разницы цен. Эти же аукционы принимают на перепродажу товары и от независимых производителей на комиссионных началах. Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров, например, по выделке скупаемых у заготовителей сырых шкурок. Торг на таких аукционах обычно происходит открыто, непосредственно с участием покупателей. Открытые аукционы специализируются главным образом на торговле пушниной, животными, рыбой, тропическими фруктами, предметами искусства.

Другие аукционы представляют собой *специализированные брокерские фирмы*, которые занимаются перепродажей товаров на условиях комиссии, получая вознаграждение от продавцов, а иногда и от покупателей. Сами продавцы и покупатели в таких аукционах не участвуют, а их поручения в пределах установленных ими полномочий выполняют брокеры. Иногда такие аукционы называют *закрытыми*. Они специализируются преимущественно на торговле шерстью, чаем, табаком, реже – пушниной.

6.2. Классификация международных аукционов

Виды аукционов:

- 1) *гласные аукционы* – покупатели открыто называют свою цену на товар;
- 2) *негласные аукционы* – покупатели подают условный знак (сигнал);
- 3) *автоматизированные аукционы* – применяется соответствующая техника, а предложения покупателей высвечиваются на табло.

По времени проведения они делятся:

- 1) на *регулярные аукционы*, которые проводятся специальными аукционными фирмами в определенном месте, в определенное время;
- 2) *нерегулярные аукционы*, которые проводятся тогда, когда возникает необходимость продажи товара.

По форме организации торговли выделяют следующие аукционы:

- 1) *открытые*, которые создаются акционерным товариществом, монополизирующим торговлю определенным видом товара и диктующим на него закупочные цены; покупатели в данном случае являются непосредственными участниками аукциона; во время прохождения которого участники видят ставки всех своих оппонентов. Классический пример – английский открытый аукцион;
- 2) *закрытые*, которые создаются специальными брокерскими фирмами, занимающимися перепродажей товаров; в этом случае покупатели и продавцы непосредственно не принимают участия в аукционах. Во время прохождения участники не видят ставки своих оппонентов и не могут изменять свои ставки. Заявки подаются закрыто (в конвертах) – каждый участник напрямую, не разглашая публично, сообщает аукционисту размер своей ставки.

По источнику получения прибыли аукционы бывают следующими:

- 1) аукционы, получающие прибыль за счет разницы между ценой перепродажи и покупательной ценой;
- 2) аукционы, осуществляющие перепродажу товаров независимых производителей на условиях комиссии; размер комиссионных зависит от суммы соглашения и типа товара;
- 3) смешанная модель деятельности аукциона, по которой фирма выполняет одновременно операции по перепродаже и комиссионные операции.

По признаку функциональной направленности аукционы бывают:

- 1) торговые (фирмы) имеют в своем распоряжении соответствующие помещение, оборудование, квалифицированный персонал;

2) торгово-производственные (фирмы) имеют также собственное производство, что позволяет завершать процесс подготовки товара к продаже.

По характеру деятельности аукционы бывают следующие:

- 1) специализированные фирмы;
- 2) брокерско-комиссионные фирмы;
- 3) аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров.

Аукцион первой цены – закрытый аукцион, при котором победителем является участник с самой высокой ценой и именно эта цена подлежит уплате. Обычно закрытые аукционы являются аукционами первой цены.

Аукцион второй цены – закрытый аукцион, при котором победителем является участник с самой высокой ценой, но уплатить он должен «вторую цену», т. е. цену своего ближайшего конкурента. В настоящее время широко не применяется.

Двойной аукцион – обобщенная форма аукциона, обозначающая ситуацию, когда в нем участвует более одного продавца и более одного покупателя, одновременно сообщаящих свои ставки аукционисту, который затем определяет равновесную цену, по которой совершаются сделки между продавцами и покупателями, ставки которых были не хуже этой цены.

Формы аукционов:

- 1) *работают на принципе повышения цен;*
- 2) *работают на принципе понижения цен.*

Английский аукцион (англ. *English auction*) – самый распространенный вид аукциона, который предусматривает, что покупатели предлагают за товар пошагово возрастающую цену, пока не останется один аукционер – победитель. Также его называют повышательный аукцион.

Голландский аукцион (англ. *Dutch auction*) – аукцион, на котором торг начинается с очень высокой цены и ведется с ее понижением, пока не найдется покупатель, согласный купить по объявленной цене. Обычно эта разновидность обратного оптового аукциона применяется при необходимости продажи нескольких единиц товара по цене покупателя. Голландский аукцион чаще всего используется для продажи ценных бумаг, цветов и товаров, бывших в употреблении, при продажах объектов незавершенного строительства, выдаче лицензий.

Электронные аукционы являются частью нового типа рынков – *электронных торговых площадок* (ЭТП), целью которых является сведение покупателей и продавцов.

Основное средство реализации электронных аукционов – Интернет.

На электронных аукционах цена не фиксирована. Источники доходов онлайн-аукционов, т. е. электронных, аукционов – комиссия за транзакции и реклама. Это достаточно перспективная сфера электронной коммерции. Многие компании используют электронные аукционы в качестве инструмента маркетинговой оценки, позволяющего определить первоначальный спрос и рыночную цену в отношении нового продукта.

На Интернет-аукционы могут быть выставлены любые товары, в наибольшей степени подходящие для аукционной торговли: компьютеры и комплектующие, а также новые для рынка высокотехнологичные товары; уцененные товары; неходовые товары; недавние лидеры продаж; коллекционные товары.

Интернет-аукционы классифицируются на основании их разделения по направлению роста или убывания ставок.

Ставки могут увеличиваться от минимальной до максимальной или, наоборот, уменьшаться от первоначально максимальной до определяемой неким способом выигрышной минимальной.

Классификация электронных аукционов.

1. *Обычный (абсолютный) аукцион* не имеет зарезервированной или минимальной цены, товар продается покупателю за максимальную предложенную цену.

2. *Публичный аукцион* – для всех участников и посетителей доступны текущая максимальная ставка и история ставок; никаких ограничений, кроме гарантии платежеспособности, на участников не накладывается.

3. *Приватный (salted-bid) аукцион* – ставка принимается в течение строго ограниченного времени, причем участник имеет право только на одну ставку и не может узнать размер и количество ставок других участников; в конце оговоренного периода определяется победитель или победители.

4. *Тихий аукцион* – это разновидность приватного аукциона, участник не знает, кто сделал ставку, но может узнать, какова текущая максимальная ставка.

5. *Аукцион с минимальной ценой* – продавец выставляет товар и определяет минимальную стартовую продажную цену, покупатели же в процессе торгов знают только размер минимальной цены.

6. *Аукцион с зарезервированной ценой* – отличается от аукциона с минимальной ценой тем, что участники аукциона знают об установ-

ленной минимальной цене, но не знают о ее величине; если в процессе торгов минимальная цена не достигнута, то товар остается не проданным.

7. *Датский аукцион* – начальная цена устанавливается преувеличенно высокой и в процессе торгов автоматически уменьшается, уменьшение цены прекращается после того, как участник-покупатель останавливает аукцион.

Ведущими мировыми электронными аукционами в настоящее время являются – Free Markets, Trade Out, Asse Trade. Но самый большой в мире электронный аукцион – американский онлайн-аукцион eBay, на котором продаются самые разнообразные товары – от самолетов и подводных лодок до автографов кинозвезд. Это один из немногих крупных прибыльных порталов, который планирует активно участвовать и на рынках других стран: Германии, Канады, Японии, Австралии, Великобритании. Крупнейший онлайн-аукцион в России – Molotok.ru.

6.3. Техника проведения международных аукционов

Техника проведения аукционов включает следующие этапы.

Подготовка аукциона. В период подготовки аукциона, который иногда длится несколько месяцев, владелец товара доставляет его на склад организатора аукциона. В течение этого периода проводится подготовка товара к реализации, составляются каталоги, осуществляется рекламная деятельность, крупные партии товара разбиваются на лоты. В лот подбирается товар, одинаковый по качеству. Несколько лотов, обладающих одинаковыми качественными показателями, образуют стринги. Из каждого лота или стринга отбирается характерный образец и выставляется в специальном зале для осмотра.

Период осмотра товара, в течение которого потенциальные покупатели имеют возможность ознакомиться с выставленными для продажи лотами, со всем товаром на складе аукциона. Осмотр осуществляется по каталогу аукциона, в котором указываются номера лотов и стринги, их характеристики, условия аукционной продажи, дата и место открытия аукциона, его продолжительность и другие правила проведения аукциона. Иногда покупатели во время осмотра могут приобрести образцы товара для дополнительной проверки их качества.

Непосредственно проведение аукционного торга, который осуществляет аукционист. Он начинается в заранее обозначенный день и

час, в специально оборудованном помещении. Аукцион может осуществляться в технике гласных или негласных торгов, с повышением или понижением цены. Темп аукциона очень высок и требует от покупателей и аукциониста максимального внимания и быстрой реакции. В среднем для продажи одного лота требуется менее 50 с.

Оформление аукционной сделки осуществляется обычно сразу после окончания аукциона. Покупатель подписывает типовой контракт, на основании которого выписывается счет, оплачиваемый покупателем. Платеж обычно производится по частям: 50–55 % вносятся сразу после подписания контракта, остальная сумма – после отгрузки товара или при его получении. В случае неуплаты за товар в установленный срок организаторы аукциона считают сделку нарушенной и могут распорядиться товаром по своему усмотрению, а убытки покрыть из полученного аванса. При неуплате аванса администрация аукциона также может рассматривать сделку несостоявшейся и распорядиться товаром по своему усмотрению, потребовав от покупателя возмещения убытков.

Таким образом, для успешного участия в аукционной торговле необходимо иметь как можно больше информации о товаре и правилах организации аукционов. Аукционная торговля создает значительные удобства для поставщиков и покупателей, сосредоточивая большие массы товаров и привлекая многих покупателей.

6.4. Основные центры аукционной торговли

Для каждого вида аукционного товара сложились свои центры аукционной торговли.

По пушнине и меховому сырью во всем мире ежегодно проводится более 150 международных аукционов. Главными центрами аукционной торговли норкой являются Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург. Для последних лет характерно значительное увеличение объемов продаж норки на аукционах в Скандинавских странах при одновременном уменьшении значения Нью-Йорка и Лондона. Основными аукционными центрами по продаже каракуля являются Лондон и Санкт-Петербург. Преобладающее значение на лондонских аукционах имеет южноафриканский каракуль. Важнейшими центрами по продаже других видов пушнины являются: Санкт-Петербург и Лейпциг. На аукционах Санкт-Петербурга реализуются в значительных количествах шкурки лисицы, соболя, белки,

ондатры, сурка, горностая, нерпы и др. Аукционы по продаже шкурок голубого песка проводятся в Копенгагене, Осло, Лондоне, по продаже кролика – в Лондоне [4]. Пушные аукционы организуются также в ФРГ, Татарстане, Франции, Гонконге, Южной Корее, КНР, Японии, но их роль в пушной торговле незначительна.

Важнейшими центрами аукционной торговли немытой шерстью являются Лондон, Ливерпуль, Кейптаун, Мельбурн, Сидней (Австралия), Веллингтон (Новая Зеландия).

Через аукционы в перечисленных центрах реализуется 75–80 % продаж немытой шерсти на мировом рынке.

Важнейшим центром аукционной торговли ковровой шерстью является Ливерпуль, где реализуется в основном индийская и пакистанская ковровая шерсть. На аукционе в Ливерпуле продается также козья шерсть. Для аукционной торговли чаем характерно ее перемещение в места производства этого товара. Индия через аукционы в Калькутте и Кончине продает около 70 % всего экспортируемого чая и через аукционы в Лондоне – 30 %. Шри-Ланка около 70 % вывозимого чая продает через аукционы в Коломбо и 30 % – через лондонский аукцион. Индонезия реализует чай через аукционы в Лондоне, Гамбурге и Антверпене. Африканские страны подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби (Кения) и в Малави. Например, через аукционы в Найроби продается 85–90 % кенийского чая. На этих аукционах продается также чай из Танзании, Уганды, а иногда из Конго, с Маврикия, Родезии и Мозамбика.

Мировую известность приобрел чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из США, Японии, Австралии, КНР.

Важнейшими центрами аукционной торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия), Лимба (Малави), цветами – Амстердам, овощами и фруктами – Антверпен и Амстердам; рыбой – США и порты западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии), лошадьми – Довиль (Франция), Лондон и Москва.

6.5. Понятие международных торгов, их виды и особенности

Международные торги – одна из форм международной торговли, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. Торги – распространенный способ размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку ма-

шин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ. Международные торги применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. В рамках Всемирной торговой организации разработан специальный документ «Соглашение о правительственных заказах», представляющий собой согласованную сторонами – членами ВТО унифицированную процедуру проведения международных торгов при распределении государственных заказов. Основопологающей идеей этого документа стало обеспечение иностранным участникам торгов таких же, как и для местных участников, условий.

В зависимости от способа проведения различают торги открытые и закрытые. В *открытых торгах* могут участвовать все желающие фирмы и организации. Информация о проведении открытых торгов публикуется в официальных органах печати для распространения среди деловых кругов. В *закрытых торгах* могут участвовать только те фирмы и организации, которые получили приглашение на участие. При проведении закрытых торгов их организаторы сами определяют круг возможных участников, руководствуясь при этом выработанными ими критериями отбора участников. Проведение закрытых торгов требует от их организаторов предварительного изучения возможностей рынка и результатов деятельности на этом рынке фирм. В отдельных случаях торги проводятся в два этапа, открытые торги сочетаются с закрытыми.

6.6. Организаторы и участники торгов.

Тендерный комитет, его функции и роль в проведении торгов

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают *тендерный комитет*, который осуществляет всю организационную работу по проведению торгов. В состав тендерного комитета входят представители организации-покупателя, а также технические и коммерческие эксперты. Желающие участвовать в торгах представляют организаторам материалы, сведения, подтверждающие их высокую компетенцию и опыт выполнения подобных заказов, уровень выпускаемой продукции, отзывы заказчиков, т. е. квалификационные материалы. Подробные условия торгов выкупаются участниками тор-

гов у тендерных комитетов за определенную плату. В некоторых случаях стоимость выкупа тендера может составлять несколько тысяч долларов.

Разработка условий торгов осуществляется их организаторами самостоятельно или с привлечением специализированных организаций. Одним из условий торгов является срок сдачи предложений для участия в торгах. Не позднее этого времени все участвующие в торгах подают тендер, оформленный надлежащим образом, под роспись в тендерный комитет.

Следующий этап – сравнение тендерных предложений, подведение итогов и определение победителя. Процедура вскрытия пакетов с предложениями может быть осуществлена в условиях гласности в присутствии всех участников торгов. Такие торги называют *гласными*. При проведении *негласных торгов* тендерные комитеты вскрывают пакеты на закрытом заседании.

С победителем торгов подписывается контракт, в котором оговариваются все необходимые условия. Заключение сделки по результатам торгов может производиться также путем принятия предложения (акцепта) без последующего подписания контракта обеими сторонами.

В современной мировой практике вследствие возрастающей конкуренции на мировом рынке международные торги имеют следующие особенности:

- рост числа фирм – участников торгов;
- увеличение числа торгов на новые виды машин, оборудования, технологий, услуг;
- общее увеличение количества торгов на сооружение комплектных объектов;
- переориентацию приоритетов с ценовых факторов конкуренции на технико-экономические показатели и льготность условий финансирования;
- расширение торгов на инженерно-консультационные услуги;
- рост числа консорциумов – участников торгов;
- расширение практики проведения торгов с разбивкой на части для выявления узкоспециализированных фирм-участников;
- развитие многостороннего сотрудничества по сооружению объектов;
- расширение участия в торгах местных фирм страны-заказчика;
- развитие методов количественного анализа международной тендерной деятельности.

Тема 7. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

7.1. Роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности

В современных условиях государство активно регулирует внешнеэкономические связи в национальных интересах. Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования внешнеэкономических связей, прежде всего таможенные пошлины, налоги и т. д.

Воздействие на внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) происходит в двух уровнях: саморегуляция посредством спроса и предложения и регламентированное правом государственное регулирование ВЭД как системы общественных отношений, возникающих в этой сфере.

Выделяют следующие *методы государственного регулирования ВЭД*:

- 1) таможенно-тарифное регулирование;
- 2) нетарифное регулирование;
- 3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности.

С помощью пошлин государство стремится рационализировать структуру импорта. Найти оптимальное соотношение мер регулирования для решения этих задач, защитить стратегические интересы страны – одна из важных целей внешнеэкономической политики государства.

Правовыми формами государственного регулирования являются нормативные правовые акты и индивидуальные правовые акты в сфере регулирования внешнеэкономических отношений. Основным видом ВЭД и соответственно предметом правового регулирования является внешнеторговая деятельность.

Правовая основа системы государственного регулирования именно этой деятельности получила самостоятельное закрепление на законодательном уровне.

Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеэкономической политики позволяет им активнее

влиять как на формирование структуры и направления развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеторговую политику других государств. Главной задачей внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешнеторговых условий для развития промышленного производства внутри страны.

Государственное регулирование ВЭД строится на *принципах*:

- 1) реализации внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики;
- 2) обеспечения национальной безопасности государства, в том числе в экономической сфере;
- 3) единства таможенной территории;
- 4) приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 5) невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты нравственности, прав и свобод других лиц;
- 6) обеспечения выполнения обязательств, принятых государством по международным договорам, и реализации прав, возникающих из международных договоров;
- 7) применения в отношении другого государства (группы государств) мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом взаимности;
- 8) выбора мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для её участников, чем это необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, преследуемых данными мерами;
- 9) обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 10) гарантирования права на судебную защиту прав, свобод и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- 11) гласности в применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано.

Во-первых, все меры могут быть разделены в зависимости от направленности действия на экономические и административные методы, протекционистские и либерализационные. Протекционистские меры направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Меры либерализации, в противоположность этому, направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции – протекционизм и либерализация.

Во-вторых, все меры, в зависимости от характера воздействия на экономические процессы, могут быть разделены на прямые и косвенные. К прямым могут быть отнесены меры прямого ограничения экспорта и (или) импорта, в частности – установление квот, лицензий, эмбарго и др. К косвенным могут быть отнесены меры, которые воздействуют на экономические процессы через экономические интересы их участников. Например, политика установления таможенных пошлин, акцизов, сборов; система налогообложения, банковская процентная ставка, курс валют и др. В целом в процессе государственного регулирования внешнеэкономической сферы происходит постепенный отказ от применения административных мер и переход к экономическим мерам.

7.2. Виды таможенных пошлин и основные их классификации

В современном мире международная торговля играет ключевую роль в экономическом развитии государств, поэтому таможенные пошлины, их классификация, ставки и порядок их исчисления имеют особую актуальность. Таможенные пошлины являются одним из основных инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности, они оказывают влияние на уровень импорта и экспорта товаров, а также на конкурентоспособность отечественных производителей.

Таможенная пошлина представляет собой государственный налог, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товаров и служащий необходимым условием для их перемещения через таможенную границу.

Таможенные пошлины могут быть классифицированы несколькими способами в зависимости от предполагаемых целей их взимания, объ-

ектов налогообложения, методов расчета ставок, характера происхождения и страны происхождения товара.

Фискальная пошлина – это отдельный вид налогообложения. Ее устанавливает правительство, чтобы получить доход в государственную казну и бюджет. Представленный вид обложения устанавливают для потребительских товаров, которые изготавливаются в другой стране.

Главная задача фискальных пошлин – поступление денежных средств в бюджет. Этот вид является бюджетным доходом, пополнением казны.

Защитные пошлины способствуют защите внутреннего рынка и относятся в категории торгово-политических. Они необходимы для активной стимуляции производителей, которые работают на территории государства.

Торгово-политическая роль позволяет защитить национальную отрасль от конкуренции, ввоза иностранных товаров. Это связано с тем, что при импорте увеличивается налог, поэтому себестоимость товара повышается. Протекционистское обложение защищает слабые компании и отрасли, отечественных производителей.

Импортные пошлины распространены в мировой практике. Взимание ввозных пошлин осуществляется с товаров, которые импортируются из других государств. Пошлиной облагаются товары, привезенные с другой таможенной территории, если склады находятся на территории государства.

Можно выделить главные цели:

- фискальные задачи (защита внутреннего рынка, удовлетворение запросов потребителей, расширение ассортимента);
- стимулирование экспорта (привлечение иностранных производителей).

Основная задача ввозных пошлин – пополнение бюджета за счет импортных товаров. Обложению подлежат драгоценности, алкогольные напитки, табачные изделия, предметы роскоши.

Экспортные пошлины встречаются реже, чем импортные. Ввозные пошлины вводят для разных целей:

- фискальных (для дополнения бюджета);
- выравнивания низкой внутренней цены на внешнем рынке;
- регулирования монополии.

Экспортные товары облагают пошлинами, если они востребованы, популярны на рынке.

Налогообложение товаров *транзитными пошлинами* встречается в практике редко. Каждая страна заинтересована в увеличении транзита. Транзит приносит хороший доход местным компаниям и является пополнением бюджета, а также благотворно влияет на развитие транспортной инфраструктуры. Пошлина взимается за провоз товара на территорию другой страны.

Главная задача – фискальная, пополнение государственного бюджета. Страны взимают плату за провоз груза. Дополнительно собирается сбор. Он бывает разрешительным, гербовым, статистическим.

Адвалторные пошлины относят к категории транзитных пошлин. Налог определяется в процентном соотношении с учетом таможенной цены всех товаров. Особенности:

- этот вид пошлины выгодный для оформления дорогих товаров, однородного груза (обложение компьютерной техники при заключении контракта на поставку большой партии);

- таможенная стоимость заверяется декларантом (сведения подаются формально, основываясь на достоверной информации в требуемом объеме).

Адвалторная пошлина занижает цену контракта, снижает объем налогов, которые поступают в государственный бюджет.

Специфические пошлины устанавливают в виде денежной суммы с учетом единицы товара: это вес, общий объем, штука. Представленный вид налогообложения подходит для массовых партий товаров, грузов. В эту категорию входит сырье, которое необходимо для производства определенных категорий продукции.

Комбинированные пошлины применяются для экспортных и импортных товаров. Для исчисления применяют разные виды ставок. Оплате подлежит большая часть суммы. В среднем при расчете получается 10 % от таможенной цены. Минимальная ставка – 0,5 евро за килограмм продукции.

Смешанные пошлины – это гибкие пошлины, применяются редко. Обычно этот вид пошлин используют на импортные или экспортные товары. Обложение распространяется на общую и заявленную цену автомобиля, объем мотора и двигателя.

Особенности обложения:

- максимальное и минимальное значение;
- сумма, измеряемая в процентах;
- добавление цены в цифрах;
- может использоваться два варианта одновременно.

Автономные пошлины классифицируются по характеру происхождения. Размер пошлины устанавливает государство конкретной страны. В этом варианте пошлин применяют многосторонний или двухсторонний договор.

Размер автономной пошлины может быть высоким, это часто приводит к спору между производителем и посредником, который заказывает товар. Если снизить автономную пошлину, вместе с этим упадут и другие налоги для страны.

Договорные пошлины устанавливаются в процессе переговоров каждой стороны. Отдельное государство не имеет прав в одностороннем порядке увеличивать размер налога. Часто между сторонами подписывается соглашение, которое одновременно может охватить несколько стран.

Договорные или конвенционные пошлины часто распространяются на различные номенклатуры товаров. При оформлении нужно учитывать требования договорных отношений в части номенклатуры, попадающей под действие договора, главные положения.

Существует также классификация пошлин по стране происхождения. Во многих странах этот вариант обложения считается востребованным. Выделяют следующие виды пошлин.

Максимальные, генеральные или общие. Они устанавливаются для всех стран, действуют в общем порядке. Для исчисления нужно руководствоваться положениями действующего законодательства. Денежный сбор взимается уполномоченным официальным органом. Функции и распределение разделяются, регулируется законодательством определенного государства.

Минимальные. Этот вариант обложения устанавливают с учетом наибольшего благоприятствования. Обязательный платеж устанавливают в минимальном размере для помощи малому и среднему бизнесу. Распространяется на определенные категории товаров.

Преференциальные. Преференциальные ставки пошлин относятся к особым льготным условиям для отдельных стран, группам других государств. Наиболее часто применяют для стран, которые развиваются.

Размер пошлины ниже минимальной ставки, может иметь нулевое значение. Пошлины не нужно путать с таможенным сбором. Их взимают с экспортеров и импортеров за оформление декларации, хранение, сопровождение товаров. Пошлина отличается от установленного ввозного налога. Сюда входит налог на добавленную стоимость, акциз на спиртные напитки и табачные изделия.

Особые пошлины – это отдельная категория, отличающаяся от других пошлин. При оплате и расчете важно учитывать особенности.

Специальные защитные пошлины применяют для принятия мер, чтобы ввозить на территорию государства товары на особых условиях, в ограниченном количестве. Они могут наносить ущерб или препятствовать свободному продвижению отечественных производителей. Заграничные компании могут поставлять товары, которые конкурируют, поэтому отечественные фирмы не развиваются, несут убытки.

Антидемпинговые пошлины защищают внутренний рынок от импортных товаров, которые предлагаются по демпинговой стоимости. Производители могут преднамеренно занижать цену на рынке. Обязательно учитывается нормальная стоимость, проводится анализ.

Антидемпинговая пошлина вводится в том случае, когда обнаружен факт демпинга. Таможенные органы могут собрать доказательную базу на факт демпинга, и обложение покроет нанесенный ущерб.

Компенсационные пошлины распространяются на товары, которые подлежат импорту. Главной задачей выступает развитие экспорта, замещение импорта. Для обложения применяют государственные субсидии. Они направлены на искусственное и полноценное снижение производственных затрат.

Благодаря этому конечным потребителям предлагают конкурентную стоимость на внутреннем рынке. Пошлина нейтрализует, компенсирует субсидии для компаний, занимающихся импортом. Размер обложения не может превышать цену субсидии.

Карательные пошлины устанавливаются в повышенном размере, который в 4–5 раз превышает стандартное значение. Обложение не имеет связи с таможенной политикой государства. Это нетарифные меры, применяемые для отдельных стран и компаний.

Таким образом, таможенные пошлины играют важную роль в регулировании международной торговли и имеют прямое влияние на экономическое развитие государств. Изучение классификации таможенных пошлин, определение оптимальных ставок и порядка их исчисления является ключевым фактором для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью и повышения конкурентоспособности товаров на мировых рынках.

7.3. Нетарифные методы регулирования

Нетарифные методы регулирования внешней торговли – меры и инструменты, применяемые для стимулирования процессов ВЭД и при

этом не затрагивающие работу таможенной службы. Под соответствующим определением понимается лицензирование, контингентирование, а также сертификация с предотгрузочной проверкой. Целью подобных операций является настройка параметров дефицита или профицита жизненно важной продукции на внутреннем рынке страны.

Ограничения выставляются правительственными структурами с помощью систем административного, финансового, кредитного и иного формата. Для применения соответствующих способов воздействия на ВЭД должны быть существенные предпосылки. Например, стремительное ослабление платежного баланса страны, необходимость в пополнении бюджета или выявление существенных различий между ценами на национальном и межнациональном уровне.

Правительство, как правило, не ограничивает свободную торговлю без значимых причин. Обычно сопутствующие инструменты применяются:

- для установления временных количественных запретов на ввоз и вывоз товарно-материальных ценностей различных категорий;
- выполнения всевозможных межнациональных обязанностей, прописанных в официальных договорах и соглашениях;
- интеграции исключительных прав на приобретение и продажу определенных классов продукции;
- внедрения протекционистских, противодемпинговых и компенсаторных систем;
- защиты социальной морали, правового порядка, культурного наследия и достигнутого ранее уровня национальной безопасности.

Существуют меры прямого воздействия. Представляют собой схему количественного запрета на ввоз или, наоборот, вывоз товаров.

Лицензирование применяется:

- для введения кратковременных отказов от импорта или экспорта товарно-материальных ценностей в отдельных категориях;
- разрешения на проведение импортно-экспортных процессов по конкретным видам продукции;
- визирования особых прав на закупку или продажу ТМЦ;
- исполнения обязательств, закрепленных в межнациональных соглашениях и конвенциях.

В современном мире лицензирование считается наиболее популярным методом нетарифного ВЭД.

Квотирование также называемое контингентированием, представляет собой схему ряда ограничений, накладываемых на конкретную

группу товарно-материальных ценностей в течение некоторого времени. Подключает:

- всевозможные масштабные квоты;
- нормы, функционирующие в рамках отдельных государств;
- сезонные доли продаж и закупок.

Кроме того, существуют «добровольные» системы администрирования, когда торговые барьеры возводятся таможенными структурами экспортирующей, а не импортирующей страны. Подобный способ нетарифного регулирования международной торговли считается достаточно мягким.

Иногда правительство применяет специфические инструменты (*протекционные меры внутреннего рынка*), которые связаны, например, с антидемпинговыми и компенсационными схемами при импорте товарно-материальных ценностей:

- нормативные акты, устанавливающие импортные квоты;
- госпошлины;
- взносы для предупреждения непосредственного демпинга;
- барьеры по нижним границам цен на стороне импортирующего;
- выплаты компенсаций за ввоз изделий, вредящих отечественным компаниям и пр.

Таким образом, государство обеспечивает собственных производителей защитой от экспорта товарно-материальных ценностей по стоимости ниже той, которая действует на внутреннем рынке.

Используются также *импортно-экспортные налоги*. К этой системе развития нетарифных мер регулирования внешней торговли относят:

- налогообложение на импорт – взносы за факт перехода через государственную границу, платежи за заполнение документов, осмотр и проверку качества, а также портовые, статистические и санитарные сборы;
- депозитные счета – играют роли залогов, которые вносятся импортирующими в местных и зарубежных нацвалютах посредством официально уполномоченных банковских организаций.

Такие инструменты используются на постоянной основе. Правила их применения прописываются во внутренних нормативных и правовых актах.

Одна из основных задач современного правительства страны – уверенное развитие внешнеэкономической торговой деятельности. За реализацию мер, связанных с финансовой помощью экспортеров, отвечают представители особых экспортно-кредитных агентств. Они применяют:

- различные способы выдачи кредитов под демократичные проценты компаниям-участникам ВЭД;
- инфраструктуры выдачи гарантийных обязательств и страхования программ кредитования;
- планы организации всевозможных выставок и ярмарок для демонстрации преимуществ отечественной продукции;
- схемы государственного участия в симпозиумах и конференциях, призванных повысить престижность реализуемых товаров;
- рекламные и маркетинговые кампании по продвижению собственных ТМЦ на зарубежных рынках;
- мероприятия налогового формата для облегчения пошлинной нагрузки на отдельные организации;
- тарифное стимулирование с параллельным снятием пограничных ограничений на изделия разных категорий.

Инструментов много, но задача у них одна – развитие ВЭД в рамках конкретной страны и находящихся на ее территории производителей.

7.4. Международное регулирование торговли

Регулирование международной торговли осуществляется рядом международных и общественных организаций, а также соглашений.

Всемирная торговая организация (ВТО) – международная организация государств, учрежденная как преемница ГАТТ в 1995 г. Уругвайским раундом многосторонних торговых переговоров (1986–1994) в г. Марракеш (Марокко) с целью усовершенствования и адаптации механизма ГАТТ к современному этапу развития международной торговли, его распространения на остальные сферы международной торговли и страны, а также регулирования торгово-политических отношений стран-участниц на основе пакета многосторонних торговых соглашений.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) – многостороннее соглашение, подписанное в 1947 г. для содействия развитию международной торговли, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) – многостороннее соглашение, подписанное в 1994 г. для содействия развитию

международной торговли услугами, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и регулирования взаимной торговли услугами стран-участниц ВТО.

Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) – многостороннее соглашение, подписанное в 1994 г. для содействия развитию международной торговли объектами интеллектуальной собственности, регламентирующее права и обязательства стран-участниц ВТО в отношении международной торговли объектами интеллектуальной собственности и ее регулирования, включая вопросы авторских и смежных прав, товарных знаков, использования географических указаний, промышленного дизайна, патентов, топологии интегральных схем, защиты конфиденциальной информации и др.

Всемирная таможенная организация – международная организация государств, созданная в 1994 г. (Брюссель, Бельгия) как преемница Совета по таможенному сотрудничеству (1952 г.), для гармонизации и унификации таможенных систем и процедур, регулирующих трансграничное движение товаров и людей, развития и установления минимальных международных стандартов для безопасности движения товаров, содействия странам-участницам в модернизации их таможенных систем, поддержки сотрудничества между таможенными органами стран и между ними и Всемирной таможенной организацией.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) – международная организация государств, созданная в 1967 г. (Женева, Швейцария) для координации международного сотрудничества в области охраны промышленной собственности и авторского права, гармонизации национальных законов и процедур в области интеллектуальной собственности, предоставления услуг международным заявителям по получению прав промышленной собственности, обмена информацией, обучения и содействия в урегулировании споров в области интеллектуальной собственности.

Международный союз по изданию таможенных тарифов – международная организация 50 государств, созданная в 1890 г. (Брюссель, Бельгия) для быстрой и точной публикации таможенных тарифов стран мира и вносимых в них изменений на общие средства стран-участниц.

Тема 8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

8.1. Международная миграция капитала: сущность, характерные черты и особенности

Международная миграция капитала (ММК) представляет собой одну из форм международных экономических отношений, получившей ускоренное развитие начиная со второй половины двадцатого века, и является в настоящее время определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии других форм международных хозяйственных связей.

В рамках международной миграции капитала происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и перемещение его в производство и обращение в другой стране. Перемещение капитала может осуществляться в товарной или денежной форме. Товарная форма движения капитала представляет собой экспортные кредиты, а также вклады в уставной капитал создаваемого или покупаемого за рубежом предприятия, фирмы в виде различных активов: машин, оборудования, транспортных средств, зданий.

С другой точки зрения ММК осуществляется в форме движения предпринимательского и ссудного капитала. Предпринимательский капитал может быть реализован путем организации (создания или покупки) дочерних предприятий, филиалов или смешанных обществ, совместных предприятий.

Предпринимательский капитал выступает в форме прямых или портфельных инвестиций.

Миграция *ссудного капитала* представляет собой предоставляемые на определенный срок, т. е. займы, средства с целью получения процентов по вкладам, займам и кредитам. Ссудный капитал выступает в виде банковских депозитов, средств на счетах других финансовых институтов, займов, облигаций, краткосрочных и долгосрочных кредитов.

Ссудный капитал может быть государственным (официальным) и негосударственным (частным). Ссудный капитал может быть также представлен капиталом международных финансовых организаций: Всемирного банка, Международного валютного фонда, других региональных международных финансовых организаций.

Ссудный капитал, привлекаемый из официальных и частных источников, может быть направлен для пополнения валютных резервов, покрытия бюджетного дефицита, обслуживания внешнего и внутрен-

него долга, осуществления мер макроэкономической стабилизации и структурных изменений, на социальные выплаты, закупки товаров в условиях товарного дефицита и другие нужды. Ссудный капитал в виде краткосрочных и долгосрочных синдицированных кредитов, предоставляемых синдикатом банков-кредиторов, используют и частные заемщики.

Такого рода движение ссудного капитала нередко весьма подвижно, часто связано с изменением или предстоящим изменением курса валют, изменением процентной ставки и других экономических условий и поэтому получили название «горячих денег». Значительное перемещение «горячих денег» в поисках лучших условий приложения может резко ухудшить состояние платежного баланса и вызвать кризис валюты данной страны.

Таким образом, международная миграция капитала может оказывать важное влияние на платежный баланс страны.

Ссудный капитал – денежные средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения ссудного процента от использования капитала за рубежом. Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита из государственных или частных источников.

Предпринимательский капитал – денежные средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. Движение предпринимательского капитала осуществляется путем зарубежного инвестирования, когда частные лица, государственные предприятия или государство вкладывают средства за рубеж.

По источникам происхождения капитал делится на официальный и частный капитал.

Официальный (государственный) капитал – это средства из государственного бюджета, перемещаемые за границу по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. Он совершает движение в виде займов, ссуд и иностранной помощи.

Частный (негосударственный) капитал – это средства частных компаний, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за границу по решению руководящих органов и их объединений. Источником данного капитала являются средства частных фирм не связанные с государственным бюджетом. Это могут быть инвестиции в создание зарубежного производства, межбанковские экспортные кредиты. Несмотря на автономность компаний в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство оставляет за собой право его контролировать и регулировать.

8.2. Цели, причины и факторы международной миграции капитала

В рамках международной миграции капитала различают экспорт, или вывоз, капитала и импорт, или ввоз, капитала. Каждая сторона в международной миграции капитала старается извлечь свои выгоды от экспорта или импорта капитала.

Целью международной миграции капитала является извлечение предпринимательской прибыли или получение процентов на вложенный капитал.

Чистый отток капитала – разность между совокупным объемом оттока капитала за границу и притоком капитала в страну из-за границы.

Экспортер капитала старается получить большую норму прибыли на вложенный капитал в другой стране или получить другие экономические или политические выгоды. Причинами экспорта капитала также могут быть:

- неравномерность накопления капитала в различных странах и появление относительного избытка капитала на некоторых национальных рынках;
- невозможность эффективного вложения капитала или вложение его по высокой норме прибыли;
- наличие таможенных барьеров, которые препятствуют экспорту товара, что приводит к замене экспорта товаров экспортом капитала для проникновения на товарные рынки;
- приближение производителей к источникам сырья;
- другие причины.

Импортер капитала также может преследовать экономические (привлечение капитала для развития определённых отраслей и производств, освоения природных ресурсов, повышении занятости населения, создания предпосылок для дальнейшего экономического роста) или политические выгоды. В частности *причинами импорта капитала* могут быть:

- ввоз капитала из-за рубежа открывает возможности для развития новых производств, модернизации и расширения производства продукции, которая имеет значительный спрос;
- внедрение мировых научно-технических достижений;
- расширение или увеличение количества рабочих мест;
- другие причины.

Факторы привлечения иностранного капитала:

- сочетание капитала, технологий, ноу-хау;
- заимствование производственных и управленческих навыков;
- обеспечение занятости, налоговые поступления;
- эффект мультипликации, вызывающий рост производства в смежных отраслях;
- долгосрочное вложение средств непосредственно в создание и развитие производства, способствующее экономической стабильности;
- обеспечение развития высокотехнологичных секторов в приоритетных отраслях экономики;
- реструктуризация промышленности;
- развитие экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью;
- импортозамещение, улучшение баланса платежей в международных расчетах;
- создание предпосылки для сокращения бегства капитала и возврата ранее вывезенных за границу капиталов.

8.3. Формы иностранных инвестиций: прямые, портфельные

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – основная форма экспорта частного предпринимательского капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, которая позволяет установить эффективный контроль и дает право непосредственного управления объектом инвестирования за счет того, что доля иностранного собственника составляет не менее 10 % акционерного или уставного капитала.

Формы прямых иностранных инвестиций:

- уставный капитал;
- реинвестированные доходы;
- прибыли;
- прочий капитал.

Предприятие прямого инвестирования – корпоративное или некорпоративное предприятие, в котором прямому инвестору принадлежат 10 % и более простых акций или голосов, либо соответствующий эквивалент собственности для некорпоративного предприятия.

Выделяют следующие формы предприятий прямого инвестирования:

- 1) филиал (отделение), дочерняя компания, ассоциированная компания;
- 2) основание нового подразделения и филиала в другой стране,

расширение уже существующего подразделения или филиала, покупка зарубежного предприятия или его активов.

Компания-инвестор получает преимущества от прямых иностранных инвестиций на рынках принимающей страны по сравнению с местными компаниями:

- согласно эклектической парадигме Дж. Даннинга – за счет географического размещения своего производства в принимающей стране, абсолютного преимущества в издержках за счет низких цен факторов производства, занятия доли рынка в стране за счет обхода торговых барьеров, за счет эффекта от масштаба;

- согласно теории монополистических преимуществ Стивена Хаймера и Чарльза Киндлбергера – за счет имеющегося специфического преимущества фирмы-инвестора, чтобы преодолеть преимущества отечественных предприятий принимающей страны: маркетинговые знания, доступ к финансовым ресурсам, управленческие знания, синергия вертикально-интегрированной структуры;

- согласно Г. Джонсону – за счет технологических знаний и опыта фирмы;

- согласно Р. Кейвзу – за счет дифференциации продукции;

- согласно теории интернализации, описанных в работах П. Бакли и М. Кэссона, Д. Тиса, С. Мэйджи, А. Рагмэна, – за счет экономии транзакционных издержек, связанных с поиском партнеров по сделкам, заключением сделок и контролем за их исполнением.

Важным положительным результатом привлечения прямых иностранных инвестиций для экономики страны-реципиента ПИИ может стать получение и последующее распространение более передовых технологий производства и управления. При реализации зарубежных проектов инвесторы, как правило, стараются использовать наиболее выгодное соотношение доступных им факторов производства, включая и технологии в виде патентов, лицензий, «ноу-хау». В дальнейшем введенные технологии могут распространяться в экономике принимающей страны. В этой связи интересным является разделение путей влияния прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий в странах-реципиентах на прямые и опосредованные.

Прямое (непосредственное) влияние прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий прежде всего может быть представлено импортом более совершенных технологий производства, импортом более совершенного оборудования, производством более совершенной продукции, импортом более совершенных техно-

логий управления, в том числе управления продажами предприятием с участием иностранных инвестиций.

Непосредственное влияние прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий, как правило, прежде всего может быть представлено эффектом подготовки специалистов на предприятиях с участием иностранных инвестиций (имеется в виду повышение квалификации местных специалистов, личное общение квалифицированных работников предприятий с участием иностранных инвестиций с их коллегами, работающими в прочих предприятиях, переход квалифицированных работников предприятий с участием иностранных инвестиций на работу в прочие предприятия), связью между предприятиями с участием иностранных инвестиций и местными потребителями их продукции и их местными поставщиками, демонстрационным эффектом (демонстрация технологий, используемых предприятиями с участием иностранных инвестиций и их последующая имитация местными производителями).

Степень позитивного (либо отрицательного) эффекта влияния привлечения ПИИ на внедрение зарубежных технологий в стране-реципиенте ПИИ во многом зависит от возможности местных производителей повышать уровень используемых ими технологий под влиянием работы предприятий с участием иностранных инвестиций, что зависит от уровня развития человеческого капитала в стране-реципиенте ПИИ. Отсутствие специалистов, способных внедрить либо перенять технологии, используемые зарубежными инвесторами, может с большой степенью вероятности привести к отрицательному влиянию на развитие местных компаний-конкурентов предприятий с участием иностранных инвестиций и вытеснению местных производителей с рынков сбыта (если такие компании имеются), что на практике приводит к появлению необходимости регулирования степени стимулирования привлечения ПИИ и разработки комплексной государственной политики, стимулирующей желательные направления и ограничивающей нежелательные направления привлечения ПИИ.

Также привлечение ПИИ для экономики страны-реципиента может привести к повышению темпов инновационного развития экономики, прежде всего в результате проведения НИОКР предприятием с участием иностранных инвестиций, и опосредованно – за счет эффекта конкуренции, когда национальные предприятия, конкурирующие с предприятиями с участием иностранных инвестиций, вынуждены усовершенствовать используемые технологии.

Зарубежный инвестор в принимающей стране – это чаще всего олигополист или монополист на каком-либо рынке, который осуществляет ПИИ с целью удушения конкуренции и сохранения контроля над рынком согласно выводам Стивена Хаймера.

Отрицательное воздействие ПИИ на принимающую экономику связано:

- согласно модели Маркузена – Хорстманна – Венейбле – со снижением благосостояния национальных компаний и последующего вытеснения их с рынка, так как отечественная экономика является малой, а значит национальные предприятия не могут обеспечить более низкие средние издержки из-за эффекта масштаба по сравнению с многонациональными корпорациями (МНК);

- согласно эмпирическим исследованиям Дж. Конингса, С. Дянкова и Б. Хоекмана – с отсутствием положительных эффектов от трансферта технологий и снижением производительности в национальных компаниях: иностранные компании перетягивают наиболее квалифицированную рабочую силу из национальных компаний, и технологический уровень национальных компаний находится на таком низком уровне, что не позволяет эффективно использовать передовые технологии компаний с ПИИ;

- согласно эмпирическому исследованию Беаты Смарыньской, в котором подтверждается факт, что инвесторы, пришедшие на рынки принимающих стран, не обладают высокими технологиями, не относятся к высокотехнологическим отраслям, и используют стандартные, устоявшиеся технологии, с помощью которых находят рынки сбыта, вытесняя национальные компании с рынка;

- согласно работе Кадочникова С. М. и результатам эмпирических исследований Б. Аиткена и А. Хэррисона, М. Хаддада и А. Хэррисона, которые приходят к выводу, что большинство компаний, инвестирующие в принимающей экономике, ориентированы не на снижение издержек производства и последующего экспорта продукции, а на завоевание местного рынка;

- согласно эмпирическому исследованию А. Кокко, в котором не подтверждается гипотеза Р. Финдли о высоком темпе роста технического прогресса в стране-импортере в случае технологического отрыва инвестора от местных компаний.

Международные портфельные инвестиции – это вложения капитала в ценные иностранные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектами инвестирования, а получение дохода

происходит за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Портфельные инвестиции классифицируются следующим образом:

1) *по видам ценных бумаг и структуре платежного баланса* выделяют:

- инвестиции в акционерные ценные бумаги (акции, паи и др.);
- долговые ценные бумаги (облигации, простые векселя, долговые расписки и др.);
- инструменты денежного рынка (казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др.);
- финансовые дериваты – производные ценные бумаги (опционы, фьючерсы, свопы и др.);

2) *в зависимости от страны происхождения эмитента и денежной единицы* выделяют инвестиции:

- в ценные бумаги национальных эмитентов, номинированные в национальной валюте, в ценные бумаги иностранных эмитентов, номинированные в национальной валюте (иностранные ценные бумаги);
- в ценные бумаги национальных эмитентов, номинированные в иностранной валюте;
- в евро-ценные бумаги, евробумаги, номинированные в евровалютах (евродолларовая облигация, евроакция и др.).

8.4. Инвестиционный климат страны

Инвестиционный климат страны – экономические, финансовые и социально-политические условия, которые влияют на склонность инвестора инвестировать, а также брать кредиты и давать займы.

На инвестиционный климат влияют различные факторы: бедность, преступность, инфраструктура, участие рабочей силы, национальная безопасность, политическая нестабильность, неопределенность режима, налоги, верховенство закона, имущественные права, правительственные постановления, прозрачность правительства и подотчетность правительства и др.

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона, делят на *мягкие* и *жесткие* (которые изменить невозможно или это трудоемко). К мягким относят нормативную и законодательную базу, финансовое и налоговое стимулирование, коммуникацию между властью и бизнесом, профессиональную поддержку бизнеса и административные процессы, транспортную доступность. К жестким – гео-

графическое положение, природные ресурсы, физическую инфраструктуру, доступность качественного человеческого капитала и объем внутреннего рынка.

Неблагоприятный инвестиционный климат может являться препятствием для инвестирования в экономику региона, а значит, способствует слаборазвитости экономики региона.

Оценка инвестиционного климата основывается на субъективных и контекстуальных факторах в дополнение к стандартизированным показателям. Различные показатели измеряют отдельные аспекты инвестиционного климата. Различные факторы влияют на качество инвестиционного климата и конкретный набор мер политики зависит от конкретного региона, но для сравнительного анализа понимания делового инвестиционного климата в странах Группа Всемирного банка использует следующие пять измерений:

- конкурентоспособность;
- воспринимаемые предпринимателями ограничения;
- деловые и инвестиционные барьеры;
- риск и неопределенность политики;
- стоимость операций.

Показатели Группы Всемирного банка измеряют проблемы регулирования бизнеса, основанные на сочетании статистических данных, нормативной информации и бизнес-исследований. И они отслеживают только некоторые элементы инвестиционного климата и должны рассматриваться в более широком контексте страны. Кроме того, они не должны рассматриваться в отрыве от других проблем и целей, таких как социальная и экологическая устойчивость. Кроме того, существует множество других региональных и страновых источников информации. Ключевых глобальных межстрановых показателей различных аспектов инвестиционного климата недостаточно для получения полной картины обязательных ограничений и проблем инвестиционной конкурентоспособности. Проблемы включают в себя отсутствие данных по многим странам (особенно с низким уровнем дохода и нестабильностью), трудности с извлечением политических последствий из этих данных, отсутствие дезагрегации до уровня, позволяющего проводить анализ, или отсутствие сопоставимости между странами. Кроме того, диагностические системы показателей, использующие межстрановые показатели, часто используют различные методологии.

Международные организации ставят перед своими государствами-членами задачи создания прозрачного, стабильного и предсказуемого

инвестиционного климата с надлежащим соблюдением контрактов, соблюдением прав собственности, внедренными в макроэкономическую политику прозрачными и стабильными институтами, а также со свободной и справедливой конкуренцией.

Тема 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТЕХНОЛОГИЯМИ

9.1. Особенности мирового рынка технологий

Технология (от греческого *techne* – искусство, ремесло, наука и *logos* – понятие, учение) определяется как совокупность методов и процессов, применяемых в каком-либо деле, производстве чего-либо, а также научное описание этих методов.

В разговорной речи термин технология часто заменяют англоязычным словосочетанием «*know how*» (*ноу-хау*) – знайте как (делать). Наиболее новые и прогрессивные технологии современности относят к высоким технологиям (англ. *high technology*, *high-tech*).

К *высоким технологиям* обычно относят самые наукоемкие отрасли промышленности:

- микроэлектроника;
- вычислительная техника;
- робототехника;
- атомная энергетика;
- самолетостроение и космическая техника;
- микробиологическая промышленность.

В международной экономике *технологии* обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «технология» трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг.

Неравномерность развития НТП создает значительные технологические различия между отдельными странами. Поэтому международное перемещение технологий сглаживает технологические различия между странами.

Под понятием *международного технологического обмена* в широком смысле подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Международный обмен технологиями – это совокупность экономических отношений между государственными структурами, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, частными компаниями и физическими лицами в области использования зарубежных научно-технических достижений.

Некоммерческие формы технологического обмена: научно-технические публикации; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др.

Коммерческие формы технологического обмена: передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями, технической документации; поставка машин и промышленного оборудования; оказание технической помощи; инжиниринговые услуги; экспорт оборудования; подготовка и стажировка специалистов; управленческие контракты; научно-техническое и производственное кооперирование и т. д.

Технология как товар обладает весьма высокой стоимостью, определяемой большими затратами на НИОКР и их внедрение. Перенесение этой стоимости на конечную продукцию происходит постепенно, после того как огромные затраты уже произведены. Собственники новой технологии заинтересованы в возмещении понесенных расходов, что может быть достигнуто либо при расширении собственного выпуска товаров на ее основе, либо при продаже этой технологии, пока она морально не устарела. Все это подталкивает их к ее утилизации как в своем производстве, так и путем продажи другим производителям аналогичных товаров.

Технологии передаются двум основным группам покупателей:

- 1) зарубежным филиалам или дочерним фирмам ТНК;
- 2) независимым фирмам.

Новые технологии преимущественно предоставляются ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. Продажа технологии независимым компаниям означает утрату монопольного права на ее использование. Кроме того, покупатель технологии может стать впоследствии конкурентом. Продавая технологии независимым компаниям, продавцы стремятся получить долю в акционерном капитале, объединить передачу технологии с поставками своего оборудования, компенсировать утрату технологической монополии путем получения максимальных доходов от продажи.

Технологии как фактору производства присуща высокая степень международной мобильности. Опыт показывает, что издержки передачи технологий внутри национальных хозяйств заметно меньше, чем при передаче технологий иностранным фирмам. В связи с этим можно было бы ожидать, что реализация технологий на внутреннем национальном рынке будет превосходить их продажу на мировом рынке. Однако на практике наблюдаются прямо противоположные процессы.

Причины преимущественного развития внешних рынков технологий по сравнению с внутренним:

- на пути международного перемещения технологий стоит меньше барьеров и ограничений по сравнению с движением товаров и капиталов. Поэтому внешнюю экспансию легче осуществить, продав лицензию за границу, чем добиться освоения нового рынка путем экспорта продукции, производимой с помощью новой технологии;

- ТНК предпочитают продавать новые технологии своим зарубежным филиалам и дочерним компаниям, а не независимым отечественным фирмам, потому что компания при таких продажах не утрачивает монопольного права на использование новых технологий, исключается возможность утечки производственных секретов и превращения покупателя в конкурента;

- реализация технологий за рубежом часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов;

- продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт;

- часто только путем продажи новой технологии за рубежом фирма может получить доступ к необходимому ей новшеству, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное (перекрестное) лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие НИОКР и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники, обычно в отраслях с часто меняющейся технологией.

Мотивы покупателя новых технологий на мировом рынке:

- импортируя новые технологии, покупатель добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельными разработками в этой области, поэтому проще купить, чем сделать самому;

- покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое техническое отставание;

- приобретение импортных технологий сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции;

– на продажу поступают обычно практически отработанные технологии иногда с услугами помощи лицензиара при освоении новых технологических процессов;

– изделия, производимые по зарубежной технологии, отличаются высокой конкурентоспособностью, поэтому часть выпуска новых изделий направляется на внешний рынок, увеличивая экспортные возможности покупателя новой технологии.

Экономическими агентами на мировом технологическом рынке, как правило, выступают развитые страны. Именно на них приходится преобладающая часть оборота мирового рынка технологий. Мировым лидером на этом рынке являются США. Они ежегодно экспортируют наукоемкую продукцию на сумму около 700 млрд. долл. За США идут Германия (530 млрд. долл.) и Япония (400 млрд. долл.).

Мировой рынок технологий основывается *на специфической нормативно-правовой базе*, основными документами которой являются: Международный кодекс поведения в области передачи технологий; Соглашение Всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС).

К основным органам контроля относятся: Комитет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Советование специалистов по безопасности и технологии (СТЕМ).

Рынок технологий предполагает наличие следующих участников:

1) инновационные фирмы и индивидуальные изобретатели, пытающиеся продать свои научно-технические результаты;

2) крупные промышленные компании, которые пытаются приобрести наиболее перспективные разработки и применять их в собственном производстве;

3) посреднические фирмы, которые создают базу данных для потенциальных продавцов и покупателей.

9.2. Правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности

Правовая защита призвана обеспечить ученым, изобретателям, работникам новых технологий исключительное право распоряжения результатами своего труда на определенный срок и исключить возможность безвозмездного использования этих результатов третьими лицами.

Наиболее распространенными инструментами правовой защиты технологий являются *патенты, лицензии, копирайт, товарный знак (марка)*.

Патент (patent) – признание государством и оформление прав юридического или физического лица на авторство и распоряжение изобретением абсолютно нового продукта или процесса производства или значительное усовершенствование существующего продукта или технологии в виде документа, выдаваемого компетентным государственным органом изобретателю, который удостоверяет его авторство и приоритет, а также предоставляет ему монопольное право на использование новшества в течение определенного времени (обычно 15–20 лет).

Чтобы получить патент, изобретатель должен представить в патентное бюро полную информацию об изобретении, доказательства того, что продукт содержит оригинальные, новые черты, и продемонстрировать его промышленное применение.

Оформление патента и его поддержание предполагают уплату высоких патентных пошлин. Поэтому изобретатели-одиночки и малые фирмы нередко вынуждены продавать патенты крупным фирмам, которые в состоянии коммерчески освоить изобретение. При продаже патента титул собственности на коммерческое изобретение переходит к покупателю.

Патенты, зарегистрированные в одной стране, могут быть действительны и в других странах, если эта страна является членом взаимного соглашения (например, в странах-членах ЕС).

Лицензия (license) – это разрешение лицензиара, т. е. владельца технологии или прав промышленной собственности независимо от того, защищены они патентом или нет, которое выдается лицензиату, т. е. заинтересованной стороне, приобретающей технологию или соответствующие права, на использование технологически применимых в производстве знаний на определенный срок и за установленное вознаграждение. Такое разрешение позволяет лицензиату организовывать производство с применением изобретений, технических знаний и производственного опыта, коммерческой и иной информации, являющихся предметом лицензии.

Наряду с *патентными лицензиями (patent license)* существуют беспатентные лицензии, т. е. лицензии на право использования научно-технических достижений и технологий либо непатентоспособных, либо незапатентованных по каким-либо причинам. *Беспатентные лицен-*

зии выступают в виде ноу-хау (*know-how license*). При этом беспатентные лицензии в количественном аспекте преобладают над патентными.

К ноу-хау (*know-how*) принято относить технический опыт и секреты производства, информацию, имеющую коммерческую ценность. Ноу-хау может быть представлено программно-математическим обеспечением, математическими формулами и алгоритмами, приемами и навыками производства, схемами, чертежами, описаниями и т. д. Предмет ноу-хау, будучи использован в производстве, создает известные преимущества, хотя и не обеспечен патентной защитой.

На практике нередко совершается продажа патентной лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства.

Копирайт (copyright) означает право воспроизведения. Копирайт защищает от копирования произведения искусства и литературы (книги, фильмы, радиопередачи). Часто он распространяется и на используемые в производстве знания в виде эскизов, макетов, рисунков, чертежей и т. д.

Товарный (фирменный) знак или марка (trademark), помещаемый на продукцию фирмы в виде рисунка, инициалов основателя (владельца) компании, аббревиатуры, графического изображения. Товарный знак регистрируется как по месту нахождения компании, так и за рубежом, и его запрещено использовать другим фирмам без официального разрешения.

9.3. Основные формы международной передачи технологий

Основной формой международной передачи технологий является *лицензионная торговля*, которая осуществляется на основе лицензионных соглашений. Применительно к технологическому обмену оно означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, которыми являются: запатентованные изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, т. е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной.

Формы вознаграждения лицензиару от лицензиата:

– *роялти (royalty)* – периодические отчисления (поквартально или годовыми взносами), установленные в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии;

– *паушальный платеж* – единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте. Иногда паушальные платежи осуществляются путем разбивки на несколько выплат в соответствии с этапами практической реализации лицензии (после подписания лицензионного соглашения, завершения поставок оборудования, предоставления ноу-хау). Сумма паушального платежа обычно меньше суммы роялти;

– *участие в прибыли* или *участие в собственности*. В первом случае продавцу отчисляется определенный процент прибыли от коммерческого применения технологии, во втором – продавец получает вознаграждение в виде части акций фирмы, использующей новую технологию.

Следующей формой передачи технологий является *франчайзинг* – контракт на передачу торговой марки. Продавец не только передает покупателю право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т. д. По существу, продавец и покупатель действуют как вертикально интегрированная фирма, филиалы которой взаимосвязаны и производят для потребителя часть товаров и услуг.

Особенно характерно это для *комплексного франчайзинга*, который предусматривает полное обеспечение дилера (маркетинг, руководство эксплуатацией предприятия, стандарты и контроль качества продукции). Иногда за рубежом открывается несколько торговых точек, которые выполняют рекламные функции, привлекая местных потенциальных покупателей (например, компания «Макдоналдс», работающая в 109 странах мира).

Важной формой международной передачи технологий является *инжиниринг (engineering)*, который охватывает широкую совокупность видов технической деятельности, направленную на повышение эффективности зарубежных инвестиций, минимизацию затрат по реализации проектов различного назначения. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники. В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги прежде всего по подготовке нового производства. В их число входят составление технико-экономического обоснования проекта, разработка генеральных планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемо-сдаточные работы, оказание услуг

по организации процесса производства и управлению предприятием.

Виды инжиниринга.

Консультативный инжиниринг (consulting engineering) связан главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки планов строительства и контроля за проведением работ.

Технологический инжиниринг (process engineering) состоит в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработки проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту и др.

Строительный и (или) общий инжиниринг (constructing engineering) это главным образом поставки оборудования, техники и (или) монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы.

Контракты «под ключ» (turnkey projects) – заключение соглашения на строительство объекта, который после его полной готовности к эксплуатации передается заказчику. Такие проекты обычно реализуют крупные строительные фирмы и фирмы-изготовители промышленного оборудования, между которыми поделены соответствующие рынки. При такой форме передачи технологий заказчик получает полностью готовый к эксплуатации объект, не испытывая трудностей с освоением новой техники. Вся ответственность за строительство и ввод объекта в эксплуатацию возложена на одно юридическое лицо. Поэтому подобные объекты возводятся очень быстро и в сжатые сроки приступают к выпуску конкурентоспособной продукции. Проблемой для заказчика является высокая цена. Стоимость реализации объектов «под ключ», как правило, существенно выше по сравнению со строительством подобного объекта собственными силами. Что же касается фирмы-подрядчика, то осуществление таких объектов для них тоже выгодно, о чем свидетельствует конкурентная борьба, сопровождающая получение заказов такого рода.

Контракты на управление (management contracts) являются специфической формой международной передачи технологий, суть которой состоит в том, что фирма одной страны направляет своих менеджеров в зарубежную фирму для выполнения управленческих функций на определенный срок и за определенную плату. Иностранные менеджеры и специалисты, как показывает опыт, способны быстро и действенно оказать необходимую помощь, помочь достичь желаемого резуль-

тата. Заключение контрактов на управление иногда связано с осуществлением прямых зарубежных инвестиций. Когда за рубежом создается новый промышленный объект или реконструируется действующее предприятие, от фирмы-поставщика нового технологического оборудования требуют оказания помощи в виде управленческих услуг.

Специфической разновидностью международной передачи технологий является *международное техническое содействие (technical assistance)*, программы предоставления которого достаточно широко реализуются мировым сообществом с конца 1970-х гг. Эти программы, осуществляемые на двух- или многосторонней основе, призваны оказать техническое содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологических процессов и управления. Программы технического содействия разрабатываются и реализуются ООН, МВФ, Всемирным банком, ОЭСР и другими международными организациями.

Техническое содействие определяется как передача ноу-хау посредством таких видов деятельности, как профессиональная подготовка специалистов, консультации, партнерство и исследования. Оно предоставляется в форме безвозмездных технологических грантов и проектов совместного финансирования развития технологий. Если к оценке эффективности технического содействия применить критерии Всемирного банка, то оно должно способствовать притоку инвестиций в размере, 10-кратно превышающем объем оказанной технической помощи.

Международный обмен технологиями осуществляется в различных формах по многим каналам. К основным каналам трансферта технологий можно отнести следующие:

1) *внешнеторговый* – передача технологии вместе с поставками машин и оборудования;

2) *внутрифирменный* – новые технологии предоставляются в рамках ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. По некоторым данным, две трети мировой торговли лицензиями приходится на внутрифирменный обмен;

3) *межфирменный* – речь идет о трансферте по лицензионным, кооперационным, управленческим и другим соглашениям с зарубежными фирмами.

Для оценки объемов технологии, которая передается через торговлю высокотехнологичными товарами, применяется разработанная ЮНКТАД классификация технологической емкости торговли.

Технологическая емкость торговли (ТЕТ) – доля затрат на исследования и разработки в общем объеме затрат на производство и торговлю товарами отдельных отраслей.

Высокотехнологически емкой считается торговля аэрокосмическим оборудованием (ТЕТ = 22,7 %), офисным оборудованием и компьютерами (ТЕТ = 17,5 %), электроникой и ее компонентами (ТЕТ = 10,4 %).

Среднетехнологически емкой считается торговля автомобилями (2,7 %), химикатами (2,3 %), резиной и пластмассами (1,2 %).

Низкотехнологически емкой считается торговля кирпичом, глиной, стеклом (0,9 %), продуктами питания, напитками и табаком (0,8 %), текстилем, одеждой и обувью (0,2 %) и т. д.

9.4. Стратегии и модели инновационного развития страны

Опыт государственного регулирования инновационной сферы в развитых и развивающихся странах свидетельствует о том, что условно можно выделить две основные модели инновационного развития государства:

1. *Ориентация на выполнение научно-технических программ и проектов общенационального значения.* Главной целью является поощрение развития тех положительных возможностей в областях, имеющих приоритетное значение для страны.

2. *Ориентация на распространение научно-технических знаний.* Главная цель в этом случае – повышение способности осваивать новые технологии, расширять технологические возможности отраслей и сфер экономики. Чаще всего это касается совершенствования инновационной инфраструктуры, системы образования и профессиональной подготовки.

Условно в зависимости от проводимой инновационной политики страны мира можно разделить на три основные группы.

Страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии инновационного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в военной сфере (США, Великобритания, Франция).

Страны, ориентированные на создание благоприятной инновационной среды, оптимизацию и диверсификацию национальной экономики (Германия, Швеция, Швейцария).

Страны, стимулирующие нововведения путем развития инноваци-

онной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея).

Следует заметить, что подход к формированию государственной инновационной политики у каждой страны отличается в зависимости от национальных особенностей страны. Например, в Финляндии – диверсификация национальной экономики, во Франции – создание и развитие малого инновационного бизнеса, в США – поддержка реструктуризации национальной экономики.

Каждое государство, вырабатывая собственную инновационную политику, задается определенными целями и, учитывая всю совокупность внутренних и внешних факторов развития, выбирает тот или иной тип стратегии и тактики, позволяющий добиться требуемого уровня инновационной активности.

Градация уровня инновационной активности предусматривает следующие направления:

- инновационная активность ограничивается стимулированием технологических инноваций;
- инновационная активность направляется на частичные социально-экономические нововведения;
- инновационная активность реформирует национальную экономику;
- инновационная активность меняет направления общественного развития мирового сообщества.

Инновационная стратегия – это набор правил и норм, определяющих процедуру изменения системы отбора и реализации нововведений как в технологии, так и в управлении технологией в соответствии с общественной ориентацией развития.

Основная задача инновационной стратегии – максимально возможная степень гармонизации интересов участников инновационного процесса и разнонаправленных процессов.

Опыт высокоразвитых стран, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуска и экспорта наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые типы стратегий развития инновационной политики.

1. *Стратегия «переноса»* заключается в использовании имеющегося зарубежного научно-технического потенциала и перенесении нововведений в собственную экономику. Специфика ее заключается в том, что страна импортирует новые технологии из других более развитых в технологическом плане государств и в дальнейшем дорабатывает и на их основе создает собственный научно-технический комплекс.

Данную стратегию, например, реализовывала Япония в послевоенный период. Япония закупала у таких высокоразвитых стран, как США, Англия, Франция и Россия, лицензии на высокоэффективные технологии для освоения производства новейшей продукции с последующим созданием и развитием собственного научно-технического и научно-производственного потенциала, обеспечившего в дальнейшем полный инновационный цикл от фундаментальных исследований и разработок до внедрения инноваций и реализации их внутри страны и на мировом рынке.

2. *Стратегия «заимствования»* заключается в том, что, опираясь на дешевую рабочую силу и используя часть из утрачиваемого собственного научно-технического потенциала, осваивается производство продукции, производившейся ранее в развитых индустриальных странах с последующим наращиванием собственного инженерно-технического сопровождения производства и возрождением научно-технического потенциала, способного проводить собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и, используя сочетание государственной и рыночной форм экономики, обеспечивать активизацию инновационной деятельности.

Такая стратегия реализуется в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии. Классический пример – создание конкурентоспособной Южно-Корейской автомобильной промышленности, высокоэффективных средств вычислительной техники, бытовой электроники.

3. *Стратегия «наращивания»*, которой придерживаются высокоразвитые страны, в первую очередь, США, Англия, ФРГ, Франция, состоит в том, что с использованием собственного научно-технического потенциала, привлечением зарубежных ученых и конструкторов, интегрированием фундаментальной науки университетов и прикладной фирменной науки постоянно создается новый продукт, высокие технологии, которые реализуются в производстве и в социальной сфере, т. е. происходит постоянное наращивание инноваций.

Исход из принятой к реализации инновационной стратегии формируется государственная инновационная политика и модель инновационного развития в отдельно взятом государстве.

В настоящее время можно выделить три базовые модели инновационного развития.

1. *Первая модель – «традиционная модель»*. Это модель полного инновационного цикла – от формирования инновационной идеи до массового производства готового инновационного продукта. Как пра-

вило, данная модель включает в себя все компоненты структуры национальной инновационной системы: фундаментальную и прикладную науку, сферу исследований и разработок, производство опытного образца и организация массового производства, а также различных типов структуры экспертизы, финансирования и воспроизводства кадров. Яркими примерами стран, реализующими традиционный тип модели инновационной системы, являются государства Европы и страны Североатлантического региона.

2. *Вторая модель – «современная модель»*. Данная модель инновационного развития значительно отличается от рассмотренной выше «традиционно» модели и представлена в основном странами Восточной Азии: Японией, Южной Кореей, Гонг-Конгом, Китаем.

В восточноазиатском инновационном цикле, как правило, отсутствует компонент фундаментальной и частично даже прикладной науки. Эти инновационные модели преимущественно ориентированы на экспорт высокотехнологичной продукции, при этом заимствуя сами технологии у стран с «традиционной моделью». Наиболее ярким примером данной модели инновационного развития является Япония.

3. *Третья модель – «альтернативная модель»*. Данная модель инновационного развития нашла применение в странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки, странах, где сельское хозяйство по-прежнему играет значительную роль в экономике, не отличающихся богатыми запасами сырья, технологии переработки и т. д. Вследствие этого в инновационном цикле данных стран отсутствует блок фундаментальной и прикладной науки, а также практически отсутствует высокотехнологический цикл.

Как правило, инновационная политика таких стран сосредоточена на заимствовании и распространении, а не на создании новых технологий; на развитии образования в области экономики, менеджмента, социологии и психологии труда, в обучении кадров для финансовой и банковской сфер; в развитии фрагментов легкой промышленности.

Для государств, реализующих данную модель, характерна переориентация с развития сферы технологий на продвижение социальных инноваций. Такой подход позволяет им добиться высоких темпов экономического роста.

В качестве примеров *«альтернативной» модели* инновационного развития выступают национальные инновационные системы Таиланда, Турции, Португалии, Чили и Иордании.

Тема 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

10.1. Понятие и причины миграции трудовых ресурсов

Международная миграция рабочей силы – это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие для поиска работы сроком более одного года, которое может быть вызвано, прежде всего, причинами экономического характера.

Все перемещения населения относительно каждой территории складываются из двух потоков: эмиграционных и иммиграционных. Эмиграция – это выбытие за границу, а иммиграция – прибытие из-за границы. Реэмиграция – это возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства. Миграционное сальдо – это разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Международную миграцию высококвалифицированных кадров называют «утечкой умов». Она является сегодня серьезной проблемой для большинства развивающихся стран.

Согласно классификации ООН постоянными трудящимися-мигрантами считаются лица, прибывающие в страну для того, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, превышающий один год. В соответствии с разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификацией современная международная трудовая миграция подразделяется на пять основных типов:

- работающие по контракту, в котором ясно установлен срок пребывания в принимающей стране. Это, прежде всего, сезонные рабочие, которые приезжают на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные работники;

- профессионалы, отличающиеся высоким уровнем подготовки, наличием соответствующего образования и практического опыта работы;

- нелегальные иммигранты – это иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;

- беженцы – лица, эмигрировавшие из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности;

- переселенцы – это переезжающие на постоянное местожительство. Данная группа мигрантов ориентирована, прежде всего, на выезд в промышленно развитые страны.

Причины миграции рабочей силы.

1. К неэкономическим факторам относятся политико-правовые, национальные, религиозные, расовые, семейные. В последние десятилетия серьезное влияние на развитие миграционных процессов стали оказывать также экологические, образовательно-культурные, психологические и этнические факторы.

2. К экономическим факторам, определяющим миграцию рабочей силы, относятся:

а) различные уровни экономического развития стран, что влечет и различную стоимость рабочей силы, и поиск более высокого заработка;

б) в слаборазвитых и густонаселенных странах национальный рынок развивается в условиях хронической безработицы, что толкает людей к поиску работы в других странах;

в) структурная перестройка экономики.

г) развитие научно-технического прогресса, который сопровождается ростом потребностей в квалифицированной рабочей силе;

д) вывоз капитала.

10.2. Экономические последствия миграции рабочей силы для стран иммиграции и эмиграции

Международная миграция рабочей силы выявляет как положительное, так и отрицательное воздействие на экономическое и социальное развитие стран-доноров (экспортеров рабочей силы) и стран-реципиентов (импортеров рабочей силы).

Позитивные последствия для экономики стран импортеров рабочей силы:

– вследствие притока иностранных рабочих, обладающих высокой мобильностью, облегчаются структурные, отраслевые и другие изменения в экономике. Иммигранты способствуют омоложению нации, так как эмигрирует обычно самая мобильная часть населения в наиболее трудоспособном возрасте;

– достигается существенная экономия средств на обучение принимаемых рабочих и специалистов;

– иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка, а собранные на их счетах деньги используются для развития экономики;

– временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся на счетах в банках, могут быть использованы для финансирования экономики принимающей страны;

– иммигранты улучшают демографическую ситуацию, особенно в промышленно развитых странах Западной Европы, которые характеризуются старением коренного населения;

– иностранные рабочие часто играют роль определенного амортизатора в случае кризисов и безработицы, так как их первыми могут уволить с работы. Они не обеспечиваются пенсиями, медицинским страхованием и не учитываются при реализации социальных программ.

Негативные последствия для экономики стран импортеров рабочей силы:

– целые отрасли экономики (сфера услуг, торговля, строительство) при длительном использовании иностранных рабочих попадают в зависимость от их труда. Это ведет к сокращению количества рабочих мест среди коренного населения, увеличивает безработицу, в целом ухудшает ситуацию на национальном рынке труда;

– происходит снижение цены на национальную рабочую силу, так как растет предложение рабочих на рынке труда, которые заполняют вакансии на низкооплачиваемую, неквалифицированную работу;

– провоцируются конфликты между коренным населением и иммигрантами;

– иммигранты довольно долго и болезненно адаптируются к новым условиям жизни и трудовой деятельности в стране пребывания.

Позитивные последствия для экономики стран экспортеров рабочей силы:

– миграция облегчает положение на национальном рынке труда, так как экспорт рабочей силы уменьшает давление избыточных трудовых ресурсов;

– экспорт рабочей силы – это бесплатное для страны-донора обучение работников-эмигрантов новым профессиональным навыкам, повышение их квалификации, приобщение к новым технологиям, переводной организации труда;

– экспорт рабочей силы – важный источник поступления валюты в страны эмиграции через переводы мигрантами валютных средств из-за рубежа на поддержку своих семей и родственников, что в целом способствует улучшению их экономического положения;

– при возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения, составляющие примерно такую же сумму, что и их денежные переводы.

Негативные последствия для экономики стран экспортеров рабочей силы:

- страна теряет часть трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, в результате чего происходит старение трудовых ресурсов;
- теряются средства, связанные с общеобразовательной и профессиональной подготовкой эмигрантов.

Таким образом, наличие положительных и отрицательных последствий международной миграции рабочей силы приводит к необходимости выработки мер, позволяющих обеспечить нормальное функционирование национальной экономики этих стран, т. е. государственной миграционной политики.

10.3. Традиционные центры трудовой миграции

Основные направления международной миграции трудовых ресурсов:

– миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны. Центрами притяжения рабочей силы являются США, Канада, Австралия, развитые страны Западной Европы. Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей работниками, без которых невозможным было бы их существование;

– миграция в рамках промышленно развитых стран. Эта миграция связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Но и для развитых стран характерной является «утечка умов» (например, в США из Западной Европы). В рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы стран Европейского союза, предполагающий свободное перемещение работников между странами союза и унификацию трудового законодательства. Так рабочая сила из Испании, Португалии, Греции активно используется в экономике более развитых стран ЕС;

– миграция рабочей силы между развивающимися странами. Новое явление последних лет – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Главным образом это миграция между новыми индустриальными странами, странами арабских эмиратов, нефтедобывающими странами (членами ОПЕК), с одной стороны, и иными развивающимися странами – с другой. Эта миграция определя-

лась в основном экономическими причинами, в частности, более высоким уровнем зарплаты в странах-импортерах рабочей силы;

– миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся. В основном это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции экономические (высокая зарплата у преподавателей, инженеров и др.), а также неэкономические (узнать мир, реализовать свои возможности и т. п.).

10.4. Государственное регулирование миграционных потоков

Миграционная политика – политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов – включает два направления: иммиграционную политику, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Законодательства большинства стран, регулирующие миграцию, прежде всего проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно.

Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

– требования к уровню образования, стажу работы по специальности, прохождение процедуры признания документов мигранта об образовании и профессиональной подготовке; приоритет отдает специалистам новых и перспективных отраслей (программисты, узкоспециализированные инженеры), представителям редких профессий; специалистам с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, врачи), бизнесменам, инвестирующим капитал в принимающую страну; страна готова принимать работников, готовых за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную работу;

– ограничения личного характера включают жесткие требования к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику. Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например в США, национального равновесия. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет;

– инструментом количественного регулирования иммигрантов используется показатель иммиграционной квоты. Большинство стран устанавливает большое количество разнообразных квот. При введении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (пол, возраст, образование);

– страны проводят экономическое регулирование, вводя определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Например, в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет.

Законодательства большинства стран устанавливают временные ограничения пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить разрешение на продление своего пребывания в ней.

Страны могут устанавливать географическую структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу, что содержится в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено; запрещается передвижение, изменение специальности, смены места работы и т. п.

Тема 11. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

11.1. Понятие и функции мирового финансового рынка

Мировой финансовый рынок – это совокупность национальных и международных рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством финансовых учреждений с целью достижения нормального соотношения между предложением и спросом на капитал.

На финансовом рынке объектом купли-продажи выступают финансовые ресурсы. Однако имеется принципиальное различие сделок в различных секторах финансового рынка. Если на кредитном рынке деньги продаются как таковые, т. е. они сами являются объектом сделок, то на фондовом рынке, например, продаются права на получение денежных доходов, уже созданных или будущих. Мировой финансо-

вый рынок по своей экономической сущности представляет собой систему определенных отношений и своеобразный механизм сбора и перераспределения на конкурентной основе финансовых ресурсов между странами, регионами, отраслями и институциональными единицами. Финансовый рынок – это не только средство перераспределения денежных ресурсов в экономике (на условиях платности), но и индикатор всего состояния экономики в целом. Суть финансового рынка заключается не просто в перераспределении финансовых ресурсов, но прежде всего в определении направлений этого перераспределения. Именно на финансовом рынке определяются наиболее эффективные сферы приложения денежных ресурсов.

На международном финансовом рынке стихийно перемещаются краткосрочные денежные капиталы по каналам мирового рынка ссудных капиталов между странами в поисках прибыли и (или) надежного убежища. Их также называют блуждающим капиталом или «горячими деньгами». Основные причины появления: политическая и экономическая нестабильность страны, инфляция, несбалансированность платежного баланса, валютный кризис, разница котировок валют и процентных ставок в странах, валютная спекуляция. Источники «горячих денег» – денежные капиталы фирм, банков, участников внешнеэкономической деятельности. Внезапность притока и оттока «горячих денег» усиливает нестабильность экономики: приток в условиях оживления и подъема стимулирует экономический бум и «перегрев» конъюнктуры, а отток при спаде – кризисные потрясения, усиливает инфляцию, нестабильность денежного обращения и кредитной системы. В условиях валютного кризиса лавина «горячих денег» периодически обрушивается то на одну, то на другую страну, вызывая валютные потрясения и «бегство» от одних валют к другим. Для пресечения оттока «горячих денег» государство вводит валютные ограничения, а чтобы противостоять притоку, способствующему нежелательному повышению курса национальной валюты, использует защитные меры, вплоть до отрицательных процентных ставок.

Ключевая функция мирового финансового рынка – перераспределение между странами свободных финансовых ресурсов для эффективного развития мирового хозяйства.

Обеспечивая куплю-продажу финансовых инструментов, международный финансовый рынок выполняет следующие функции.

***Первая** – аккумуляция денежных потоков в форме сбережений и их инвестирования.* Благодаря международному финансовому

рынку сбережения инвестируются, т. е. превращаются в функционирующий капитал. Инвестирование – это передача владельцами сбережений своих средств в пользование компаниям и государствам в целях получения доходов. На международном финансовом рынке происходит продажа собственных средств владельцев сбережений и покупка этих средств компаниями и международными организациями.

Второй функцией международного финансового рынка является *формирование цен на финансовые инструменты*. На формирование цены финансового актива влияют надежность заемщика, срок отчуждения средств у инвестора, валюта, в которой осуществляются инвестиции, и ряд других факторов. Формирующаяся под влиянием рыночных законов спроса и предложения цена международного финансового инструмента увязывает интересы инвестора с интересами покупателей средств.

Третья функция международного финансового рынка – *регулирование международных финансовых потоков*. Международный финансовый рынок расширяет возможности национальных финансовых рынков, формируя условия для оперативного перелива средств между ними. Кроме того, национальные финансовые рынки в силу ограниченности их объемов не всегда могут обеспечить их участникам необходимое разнообразие финансовых инструментов. Международный финансовый рынок позволяет расширить состав инструментов, доступных участникам рынка.

11.2. Структура мирового финансового рынка

Участники международного финансового рынка могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

- характер участия субъекта в операциях (прямые и косвенные или непосредственные и опосредованные);
- цели и мотивы участия (хеджеры и спекулянты, трейдеры и арбитражеры);
- типы эмитентов (международные, национальные, региональные и муниципальные, квази-правительственные, частные);
- типы инвесторов и должников (частные и институциональные);
- страна происхождения субъекта (развитые страны, развивающиеся, переходные экономики, оффшорные центры, международные институты).

Финансовый рынок имеет следующую *структуру*.

Денежный рынок – часть рынка ссудных капиталов, на котором обращаются краткосрочные финансовые инструменты. В свою очередь, денежный рынок подразделяется обычно на учетный, межбанковский и валютный рынки.

К *учетному рынку* относят тот, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя, другие виды краткосрочных обязательств (ценные бумаги). Таким образом, на учетном рынке обращается огромная масса краткосрочных ценных бумаг, главная характеристика которых – высокая ликвидность и мобильность.

Межбанковский рынок – часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки. Наиболее распространенные сроки депозитов – 1, 3 и 6 мес, предельные сроки – от 1 дня до 2 лет (иногда 5 лет). Средства межбанковского рынка используются банками не только для краткосрочных, но и для средне- и долгосрочных активных операций, регулирования балансов, выполнения требований государственных регулирующих органов.

Валютный рынок – система отношений купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранной валюте в целях обеспечения международных расчетов, страхования валютных рисков и регулирования валютных курсов.

Валютные рынки обслуживают международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран. Специфика международных расчетов заключается в отсутствии общепринятого для всех стран платежного средства. Поэтому необходимым условием расчетов по внешней торговле, инвестициям, межгосударственным платежам является обмен одной валюты на другую в форме покупки или продажи иностранной валюты плательщиком или получателем. Валютные рынки – официальные центры, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения.

Страховой рынок – сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи являются страховые услуги.

Рынок драгоценных металлов – система отношений купли-продажи золота, серебра и других драгоценных металлов.

Рынок золота – это сфера экономических отношений, связанных с куплей-продажей золота с целью накопления и пополнения золотого

запаса страны, организации бизнеса, промышленного потребления и др.

Рынок производных финансовых инструментов – производный финансовый инструмент выпускается на уже существующий финансовый инструмент. Производные финансовые инструменты позволяют купить или продать базовый товар или базовые финансовые инструменты через определенное время по цене, определенной в момент покупки-продажи этого производного инструмента. Например, базовый инструмент – акция. Сегодня цена акции 100 руб. Инвестор предполагает, что цена акции через три месяца достигнет 120 руб., поэтому сегодня он покупает производный финансовый инструмент, который называется опцион и который позволяет через 3 мес купить акции этого акционерного общества по 100 руб., при этом за опцион он платит сегодня 5 руб. Если через 3 месяца акции будут стоить 90 руб., то инвестор проигрывает.

К производным финансовым инструментам относят:

- 1) опционы;
- 2) форвард;
- 3) фьючерсы;
- 4) депозитарные расписки предполагают куплю-продажу акций иностранными инвесторами:
 - американские (ADR – American Depositary Receipt);
 - российские (РДР) – выпускаются на акции иностранных эмитентов;
 - европейские (ЕДР) – размещаются на европейских фондовых площадках;
 - глобальные (GDR – Global Depositary Receipt). Глобальные депозитарные расписки размещаются за пределами страны компании-эмитента на рынках двух и более стран.

Рынок капиталов охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации. Он подразделяется на рынок ценных бумаг (средне- и долгосрочных) и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов. Рынок капиталов служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительств, корпораций и банков. Если денежный рынок предоставляет высоко ликвидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей в финансовых ресурсах, то рынок капиталов способствует привлечению средств на долгосрочной основе.

Рынок ценных бумаг имеет сложную структуру и делится на несколько сегментов (составляющих):

- рынок долевого ценных бумаг (акций);
- рынок долговых ценных бумаг (рынок государственных ценных бумаг и рынок корпоративных ценных бумаг);
- рынок денежных ценных бумаг (например, чеки, банковская сберегательная книжка на предъявителя и т. д.);
- рынок коммерческих ценных бумаг, т. е. которые обслуживают товарный рынок (например, товарные векселя, складские свидетельства и т. д.).

Кредитный рынок – часть рынка ссудных капиталов, на которых обращаются долговые обязательства со сроком погашения свыше 1 года. Здесь выделяют особый сегмент – рынок межбанковских кредитов.

Мировой финансовый рынок подразделяется на *первичный* и *вторичный*. Они тесно связаны между собой, так как первичный рынок насыщает вторичный ценными бумагами. *Первичный рынок* служит для перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками (инвесторами и реципиентами). На вторичном рынке меняются только контрагенты, а именно:

- происходит смена владельцев долговых обязательств;
- величина ресурсов первоначальных заемщиков не меняется.

Вторичный рынок создает механизм перепродажи долговых обязательств, что приводит к росту ликвидности рынка в целом, а следовательно, возрастает и степень доверия к нему кредиторов-инвесторов. Он обеспечивает таким образом бесперебойное функционирование всего рынка ссудных капиталов.

В рамках мирового финансового рынка выделяют:

- национальный финансовый рынок;
- международный финансовый рынок.

В основе этого деления лежит признак подконтрольности национальным системам денежно-кредитного регулирования.

Под *национальным финансовым рынком* понимается (основной критерий – подчинение национальному законодательству):

1) совокупность ссудно-заемных операций резидентов, подчиненных национальному законодательству, в национальной валюте на территории страны ее происхождения (например, кредит, полученный в банке-резиденте в национальной валюте);

2) заимствование резидентов в иностранной валюте;

3) заимствование нерезидентов в национальной или иностранной валюте в рамках национальной системы регулирования.

Во всех трех пунктах речь идет об операциях с участием банка-резидента.

Мировой финансовый рынок не существует в форме единого рынка, это лишь совокупность взаимосвязанных национальных рынков. Под международным финансовым рынком понимают ссудно-заемные операции в валютах вне стран их происхождения и, следовательно, не подлежащих прямому государственному регулированию со стороны этих стран.

11.3. Фондовый рынок и его структура

Фондовый рынок – это место, где происходит купля-продажа ценных бумаг, таких как акции, облигации и другие финансовые инструменты. Он представляет собой организованную систему, где инвесторы могут покупать и продавать ценные бумаги, а компании и государственные организации могут выпускать и размещать свои ценные бумаги на рынке.

Функции фондового рынка включают:

Привлечение капитала. Фондовый рынок предоставляет компаниям возможность привлечь дополнительные средства для финансирования своей деятельности и развития. Путем размещения своих акций на рынке компании могут привлечь инвестиции от широкого круга инвесторов.

Ликвидность. Фондовый рынок обеспечивает ликвидность для инвесторов. Инвесторы могут легко купить или продать свои ценные бумаги на рынке, поскольку существует постоянное предложение и спрос на акции и другие ценные бумаги.

Инвестиции и диверсификация портфеля. Фондовый рынок предоставляет инвесторам возможность вложить свои деньги в различные акции и облигации, что способствует диверсификации портфеля. Разнообразие инвестиций может помочь распределить риски и повысить потенциальную доходность.

Ценообразование. Фондовый рынок определяет цены на ценные бумаги на основе спроса и предложения. Цены на акции и облигации формируются в результате торговли на рынке и отражают ожидания и оценку инвесторов относительно будущей прибыльности компаний или кредитного риска облигаций.

Предоставление информации. Фондовый рынок требует от компаний раскрытия информации о своей деятельности, финансовом поло-

жении, стратегиях и других важных событиях. Это обеспечивает прозрачность и позволяет инвесторам принимать обоснованные решения на основе доступной информации.

Структура фондового рынка может быть организована на уровне страны или глобально. В каждой стране существуют биржи, на которых осуществляется торговля ценными бумагами. На бирже торги обычно происходят посредством компьютерных систем, которые связывают различных участников рынка и позволяют им вести торговлю.

Основные участники фондового рынка включают инвесторов, брокеров, дилеров, фонды, пенсионные фонды, институциональных инвесторов, компании, государственные учреждения и др. Инвесторы могут быть как физическими лицами, так и юридическими лицами.

Структура фондового рынка также включает правила и регулирования, которые устанавливаются регуляторными органами, такими как государственные комиссии по ценным бумагам. Эти правила определяют порядок торговли, обязанности участников рынка, раскрытие информации, защиту прав инвесторов и другие аспекты финансовых операций на рынке.

Фондовый рынок имеет важное значение для экономики, поскольку он обеспечивает доступ к капиталу для компаний и позволяет инвесторам получать доход от инвестиций. Также фондовый рынок является индикатором экономического состояния страны или региона, поскольку изменения цен на акции и другие ценные бумаги могут отражать общие тенденции и настроения инвесторов.

Его сущность заключается в том, что он обеспечивает встречу спроса и предложения инвесторов и компаний, которые нуждаются в капитале. Основная цель фондового рынка состоит в облегчении привлечения инвестиций в компании и предоставлении инвесторам возможности участвовать в росте и развитии этих компаний.

Фондовый рынок может быть подразделен на несколько различных уровней в зависимости от стадии, на которой происходят операции с ценными бумагами. Далее представлено описание каждого уровня.

Первичный рынок – это стадия, на которой новые выпуски ценных бумаг поступают на рынок. На этом уровне компании или государственные органы могут привлечь капитал путем размещения своих акций или облигаций на рынке. Инвесторы приобретают эти новые выпуски непосредственно от эмитента, и средства, полученные от продажи, направляются компании или организации для финансирования их деятельности или проектов. Первичный рынок представляет собой исходную стадию инвестиций.

Вторичный рынок – это стадия, на которой уже выпущенные ценные бумаги торгуются между инвесторами. На этом уровне инвесторы покупают и продают акции и облигации друг у друга, а не у самой компании или организации, которая их выпустила. Вторичный рынок обеспечивает ликвидность, поскольку инвесторы могут свободно покупать и продавать ценные бумаги, основываясь на изменениях цен и своих инвестиционных стратегиях.

Третичный рынок – это стадия, на которой инвесторы могут покупать и продавать ценные бумаги, которые уже торгуются на вторичном рынке, но за пределами организованных биржевых площадок. Это может быть междуфирменный рынок, где инвесторы проводят сделки напрямую между собой, или рынок, специализирующийся на конкретных типах ценных бумаг или инвесторах.

Четвертичный рынок – это дополнительный уровень, который иногда упоминается, хотя он менее распространен. Это обычно означает торговлю ценными бумагами между профессиональными трейдерами, фондами или другими финансовыми институтами за пределами организованных рынков.

Все эти уровни фондового рынка взаимодействуют и обеспечивают функционирование рынка ценных бумаг, позволяя эмитентам привлекать капитал, инвесторам осуществлять инвестиции и трейдерам осуществлять торговлю.

11.4. Фондовая биржа

Фондовая биржа – это особым образом организованный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг с постоянным местом и временем заключения сделок, где происходят операции по их купле-продаже.

Среди ученых нет единого мнения относительно того, когда впервые были проданы корпоративные акции. Некоторые видят в качестве ключевого события основание Голландской Ост-Индской компании в 1602 г., в то время как другие указывают на более ранние события (Брюгге, Антверпен в 1531 г. и Лион в 1548 г.). Первая в истории фондовой биржи книга «Confusion of Confusions» была написана голландским трейдером Ж. Вега, а Амстердамская фондовая биржа часто считается старейшей «современной» фондовой биржей в мире.

С другой стороны, экономист У. Малмендьер из Калифорнийского университета в Беркли утверждает, что фондовый рынок существовал

еще в древнем Риме, который происходит от этрусского «Арджентари». В Римской республике, которая существовала на протяжении веков до основания Империи, существовали общественные объединения, организации подрядчиков или арендаторов, которые выполняли строительство храмов и другие услуги для властей. Одной из таких услуг было кормление гусей на Капитолийском холме в качестве награды для птиц после того, как они предупредили о галльском вторжении в 390 г. до н. э. У участников таких организаций были доли, или акции, — эта концепция упоминалась государственным деятелем и оратором Цицероном несколько раз. В одной речи Цицерон упоминает «акции, которые в то время имели очень высокую цену». Такие доказательства позволяют предположить, что этими инструментами торговали с колебаниями стоимости в зависимости от успеха организации. Товарищества ушли в неизвестность во времена императоров, так как большая часть их услуг были переданы прямым представителям государства.

Торгуемые облигации как широко используемый тип залога были более поздней инновацией, инициированной итальянскими городами-государствами позднего средневековья и раннего эпохи Возрождения.

Во второй половине XIX в. фондовая биржа стала рынком, который помогал распределять денежные капиталы в разные хозяйственные отрасли. Нью-Йоркская фондовая биржа в XX в. стала занимать ключевую роль. По состоянию на 1980 г. курсовая стоимость ценных бумаг, которые котируются на этой бирже, была равна 397,7 млн. долл. Оборот Токийской биржи составлял 300 млрд. долл.

Для того чтобы стать членом биржи, нужно было сделать большие взносы. Для того чтобы стать членом Нью-Йоркской фондовой биржи в 1970-е гг., нужно было быть обладателем акции стоимостью 100 тыс. долл. При этом нужно было иметь при себе еще и рекомендации старых членов биржи.

На фондовой бирже происходит покупка и продажа ценных бумаг, курс которых определяется доходами, которые они регулярно приносят. Биржевой курс может колебаться в зависимости от того, как соотносится между собой предложение и спрос на ценные бумаги.

Задачи фондовой биржи:

- предоставление централизованного места, где может происходить как продажа ценных бумаг их первым владельцам, так и вторичная их перепродажа;
- выявление равновесной биржевой цены;

- аккумуляция временно свободных денежных средств и содействие передаче права собственности;
- обеспечение гласности, открытости биржевых торгов;
- обеспечение арбитража;
- обеспечение гарантий исполнения сделок, заключенных в биржевом зале;
- разработка этических стандартов, кодекса поведения участников биржевой торговли.

На фондовой бирже продаются ценные бумаги, зарегистрированные на этой бирже. Для этого им необходимо пройти процедуру включения в котировочный список биржи (листинг).

Листинг – это предпродажная проверка акций на обеспеченность активами. На фондовой бирже осуществляется обращение ценных бумаг (вторичный рынок).

Выделяют следующие *функции фондовой биржи*:

- создание условий для купли-продажи ценных бумаг, предоставление места для рынка;
- установление рыночных цен на ценные бумаги (котировка);
- обеспечение надлежащей информацией инвесторов о ценных бумагах и ценах, обеспечение гласности, открытости торгов;
- содействие в передаче права собственности и мобилизации финансовых ресурсов;
- обеспечение арбитража;
- обеспечение гарантий исполнения сделок, заключенных в биржевом зале;
- разработка этических стандартов, кодекса поведения участника биржевой торговли.

В торговле на бирже принимают участие представители членов биржи и штатные сотрудники. К ним относятся:

брокер – посредник, действующий по поручительству клиента и за его счет, получая за это комиссионные;

дилер – посредник, действующий от своего имени и за свой счет, получая при этом курсовую разницу;

маклер – штатный работник, который ведет торг и оформляет сделки.

Выделяют два основных *способа проведения биржевых торгов*.

1. *Открытые аукционные торги*, когда происходит непрерывное сопоставление цен на покупку и цен на продажу. Продавец постепенно снижает цену, а покупатель постепенно ее повышает. Сделка совершается тогда, когда цены покупателя и продавца сходятся.

2. *Торговля по заказам.* Маклеры собирают письменные заявки на покупку и продажу с указанием цены и количества ценных бумаг. Все заказы с указанием времени поступления заказа заносятся в маклерскую книгу. В определенный момент времени прием заказов прекращается, после чего маклер сопоставляет все принятые заказы на покупку и продажу и производит оформление сделок.

На фондовой бирже может искусственно вызываться отклонение рыночного курса от его объективного уровня.

«*Быки*» – посредники, играющие на повышение курса ценных бумаг и валюты.

«*Медведи*» – посредники, играющие на понижении курса ценных бумаг и валюты.

Тема 12. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

12.1. Международный кредит: понятие, функции и формы

Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные финансовые институты.

Условия международного кредита отражают его связь с экономическими законами рынка и используются для решения задач экономических агентов рынка и государства.

Функции международного кредита. Они выражают особенности движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, которые представлены далее.

1. Перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Тем самым кредит содействует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль, увеличивая ее массу.

2. Экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей.

3. Ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов.

4. Регулирование экономики.

Роль кредита. Выполняя эти взаимосвязанные функции, международный кредит играет двоякую роль в развитии производства: положительную и отрицательную. С одной стороны, кредит обеспечивает непрерывность воспроизводства и его расширение. Он способствует интернационализации производства и обмена, углублению международного разделения труда. С другой стороны, международный кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, стимулируя скачкообразное расширение прибыльных отраслей, сдерживает развитие отраслей, в которые не привлекаются иностранные заемные средства. Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе.

Границы международного кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратности кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порождает проблему урегулирования внешней задолженности стран-заемщиц, в числе которых развивающиеся страны, Россия, другие государства СНГ, страны Восточной Европы и т. д.

Двоякая роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется в его использовании как средства взаимовыгодного сотрудничества стран и конкурентной борьбы.

Формы международного кредита. Классификация форм кредита осуществляется:

по назначению:

– коммерческие кредиты, обслуживающие международную торговлю товарами и услугами;

– финансовые кредиты, используемые для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга, проведения валютной интервенции центральным банком;

– промежуточные кредиты для обслуживания смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг (например, инжиниринг);

видам:

– товарные (при экспорте товаров с отсрочкой платежа);

– валютные (в денежной форме);

технике предоставления:

– наличные кредиты, зачисляемые на счет заемщика;

– акцептные, в форме акцепта (согласия платить) тратты импортером банком;

– депозитные сертификаты;

– облигационные займы, консорциональные кредиты и др.;

валюте займа:

– международные кредиты в валюте либо страны-должника, либо страны-кредитора, либо третьей страны, либо в международных валютных единицах;

срокам:

– краткосрочные кредиты (от одного дня до одного года, иногда до восемнадцати месяцев);

– среднесрочные (от одного года до пяти лет);

– долгосрочные (свыше пяти лет).

Если краткосрочный кредит пролонгируется (продлевается), он становится средне- и иногда долгосрочным. В процессе трансформации краткосрочных международных кредитов в ссуды на более длительный срок участвует государство в качестве гаранта. Для удовлетворения потребностей экспортеров в ряде стран (Великобритании, Франции, Японии и др.) создана при поддержке государства специальная система средне- и долгосрочного кредитования экспорта машин и оборудования. Долгосрочный международный кредит (практически до десяти-пятнадцати лет) предоставляют прежде всего специализированные кредитно-финансовые институты – государственные и полугосударственные;

обеспечению:

– обеспеченные кредиты;

– бланковые кредиты.

В качестве обеспечения используются товары, коммерческие и финансовые документы, ценные бумаги, недвижимость, другие ценности, иногда золото. Например, Италия, Уругвай, Португалия (в середине 70-х гг.), некоторые развивающиеся страны (в 80-х гг.) использовали международные кредиты под залог части официальных золотых запасов, оцениваемых по среднерыночной цене. Бланковый кредит выдается под обязательство (вексель) должника погасить его в срок.

В зависимости от категории кредитора различаются международные кредиты:

– фирменные (частные);

– банковские;

– брокерские;

– правительственные;

– смешанные, с участием частных предприятий (в том числе банков) и государства;

– межгосударственные кредиты международных финансовых институтов.

Фирменный (частный) кредит предоставляется экспортером иностранному импортеру в виде отсрочки платежа (до семи лет) за товары. Он оформляется векселем, открытым счетом. При вексельном кредите экспортер выставляет переводной вексель (тратту) на импортера, который акцептует его при получении коммерческих документов. Кредит по открытому счету основан на соглашении экспортера с импортером о записи на счет покупателя его задолженности по ввезенным товарам и его обязательстве погасить кредит в определенный срок (в середине конце месяца). Такой кредит применяется при регулярных поставках и доверительных отношениях между контрагентами.

К фирменным кредитам относится также авансовый платеж импортера. Покупательский аванс (предварительная оплата) является не только формой кредитования иностранного экспортера, но и гарантией принятия импортером заказанного товара (например, ледокола, самолета, оборудования и др.), который трудно продать.

Банковские международные кредиты предоставляются банками экспортерам и импортерам, как правило, под залог товарно-материальных ценностей, реже предоставляется необеспеченный кредит крупным фирмам, с которыми банки тесно связаны. Банки экспортеров кредитуют не только национальных экспортеров, но и непосредственно иностранного импортера: кредит покупателю активно развивается с 60-х гг. Здесь выигрывает экспортер, так как своевременно получает инвалютную выручку за счет кредита, предоставленного банком экспортера покупателю, а импортер приобретает необходимые товары в кредит.

Крупные банки предоставляют акцептный кредит в форме акцепта тратты. При этом акцептант становится непосредственным плательщиком по векселю, но за счет средств должника (трассата). На акцептном рынке акцептованные переводные векселя в разных валютах свободно продаются.

Брокерский кредит – промежуточная форма между фирменным и банковским кредитами. Брокеры заимствуют средства у банков; роль последних уменьшается.

Межгосударственные кредиты предоставляются на основе межправительственных соглашений. Международные финансовые институты ограничиваются небольшими кредитами, которые открывают доступ заемщикам к кредитам частных иностранных банков на мировом рынке ссудных капиталов.

Специфической формой кредитного обслуживания внешнеэконо-

мических связей являются операции по лизингу, факторингу, форфетированию.

Лизинг – соглашение об аренде движимого и недвижимого имущества сроком от трех до пятнадцати лет. В отличие от традиционной аренды объект лизинговой сделки выбирается лизингополучателем, а лизингодатель приобретает оборудование за свой счет. Срок лизинга короче срока физического износа оборудования. По истечении срока лизинга клиент может продолжать аренду на льготных условиях, купить имущество по остаточной стоимости. В мировой практике лизингодателем обычно является лизинговая компания, а не коммерческий банк.

Факторинг – покупка специализированной финансовой компанией всех денежных требований экспортера к иностранному импортеру в размере до 70–90 % суммы контракта до наступления срока их оплаты; факторинговая компания кредитует экспортера на срок до 120 дней. Благодаря факторинговому обслуживанию экспортер имеет дело не с разрозненными иностранными импортерами, а с факторинговой компанией.

Форфетирование – покупка банком форфетором на полный срок на заранее оговоренных условиях векселей (тратт), других финансовых документов. Тем самым экспортер передает форфетору коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью импортера. В результате продажи портфеля долговых требований упрощается структура баланса фирмы-экспортера, сокращаются сроки инкассации требований, бухгалтерские и административные расходы.

12.2. Основные финансовые потоки и современное состояние международного кредитования

В настоящее время значительно ускорились глобализация финансового сектора и интеграция финансовых рынков. Возникли огромные транснациональные финансовые конгломераты. Глобальные финансовые потоки стали значимым фактором международных экономических отношений.

Процессы глобализации финансовой сферы не только привели к свободному, неконтролируемому перемещению огромных денежных масс через национальные границы и формированию глобального финансового рынка, но и к изменению функций денег в мировой экономике. Еще в середине 80-х гг. XX в. финансовый рынок стал играть

независимую от рынка товаров и услуг роль. Деньги сами превратились в товар, а спекуляция на изменении курса валют – в наиболее выгодную рыночную операцию.

Стихийные рыночные процессы не укладываются в существующие концепции рыночного регулирования и прежде всего в концепцию монетаризма. Как известно, концепция монетаризма исходит из того, что зависимость между денежной массой, находящейся в обращении, и динамикой номинального ВВП является стабильной и предсказуемой, и, воздействуя на объем этой массы, правительство может обеспечивать устойчивый безинфляционный рост экономики. Глобализация финансового рынка привела к нарушению указанной стабильности и предсказуемости. Слабая эффективность существующих регулирующих механизмов создает условия для дестабилизации экономической и социально-политической ситуации в отдельных странах и в мировом сообществе в целом, что находит выражение прежде всего в мировых финансовых кризисах.

Факторы глобализации финансовых потоков.

В экономической теории и практике факторам глобализации финансовых потоков уделяется весьма пристальное внимание.

В качестве движущих сил глобализации выделяются следующие факторы:

- углубление международного разделения труда на базе растущей дифференциации высокотехнологичных конечных продуктов;
- развитие международной транспортной инфраструктуры;
- транснационализация экономики;
- информационная революция на базе микроэлектроники;
- ускорение международного движения товаров и услуг, миграции рабочей силы, трансграничного перетока капитала;
- размывание относительной обособленности рынков ссудных капиталов разных стран.

На сегодняшний день значительный вклад в процесс глобализации приносят сделки национальных финансовых посредников с посредниками иностранными. Вследствие этого цены на одном рынке определяются исходя из условий, складывающихся на других рынках. Однако, при этом за некоторыми исключениями, наиболее заметным из которых является предоставление коммерческих ссуд, клиенты не получают прямого доступа к большему количеству финансово-кредитных учреждений. Данная ситуация может измениться в связи с тем, что Европа движется в направлении развития экономической и финансовой унификации.

Что касается международной банковской деятельности, то она подобно внутренней банковской деятельности, в первую очередь, направлена на прием депозитов и выдачу ссуд, а главное ее отличие от внутренней заключается в особенностях клиентской базы.

Сегодня половиной всех иностранных банковских активов и обязательств в мире владеют банки Соединенного Королевства Великобритании, Японии, Соединенных Штатов Америки и Швейцарии.

Хотя многие банки занимаются международными операциями, лишь немногие из них являются по-настоящему международными по масштабам операций. Иностранцами являются более половины общего объема банковских активов и обязательств в Швейцарии, почти половина общего объема банковских активов и обязательств в Великобритании и более четверти общего объема банковских активов и обязательств во Франции. В противоположность этому менее 25 % баланса Германии, Японии и США состоит из иностранных активов и обязательств.

Серьезные изменения в мировой экономической и финансовой среде произошли после Второй мировой войны, причинами чего стали следующие факторы:

- возникновение рынка евродолларов в 1957 г. в Лондоне в ответ на введение контроля со стороны британского правительства над фунтом стерлингов;

- образование Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в 1958 г., которое теперь называется просто Европейский союз (ЕС);

- мировой финансовый кризис в 1971 и 1973 гг., ведущий к краху Бреттонвудской системы, и формальный переход от системы фиксированных валютных курсов к плавающим валютным курсам;

- нефтяные кризисы в 1974 и 1979 гг., следствием которых стало существенное повышение цен на нефть странами-экспортерами нефти (ОПЕК);

- начало мирового долгового кризиса в 1982 г. из-за проблем обслуживания долга, с которыми столкнулись развивающиеся страны;

- принятие в 1987 г. Европейским экономическим сообществом (ЕЭС) Единого европейского акта и подписание в 1992 г. Маастрихтского соглашения о создании унифицированного европейского рынка, единого экономического и политического союза;

- изменение в 1989–1992 гг. восточноевропейскими коммунистическими странами своей политической системы, переход от коммунистических к многопартийным правительствам, от централизованно планируемой экономики к свободной рыночной экономике;

– появление унифицированного европейского рынка после 1992 г. и вступление в силу Североамериканского соглашения о свободной торговле в ноябре 1993 г., а также конференция об азиатско-тихоокеанском экономическом сотрудничестве в США в 1993 г., что ускорило региональное развитие в 90-е гг.

– 1997–1998 гг. – экономический кризис в странах Юго-Восточной Азии, ставший детонатором экономических проблем во всем мире;

– 1998–2000 гг. – дальнейшее развитие интеграционных процессов в Центральной Европе (создание Европейского центрального банка, введение «евро»);

– 2007–2008 гг. – ипотечный кризис в США, а затем в других развитых странах – изменение роли и применения кредитных рейтингов;

– 2019–2020 гг. – социально-экономические последствия пандемии COVID-19.

Следует отметить, что в основе процесса глобализации финансовых рынков лежат следующие факторы:

– достижение технического прогресса, развитие сетей телекоммуникаций (особенно важное значение в настоящее время приобретает в данной сфере Internet и мобильные коммуникации);

– дерегулирование финансовых рынков;

– рост международных потоков капитала;

– сокращение объема вмешательства государства в функционирование финансовых рынков и проведение финансовых операций;

– изменение инвестиционных возможностей.

Темпы экономического роста оказывают значительное воздействие на формы, в которых различные страны принимают участие в международной торговле и инвестициях. Как правило, высокие темпы роста вызывают увеличение импорта товаров и услуги сопровождаются растущей необходимостью в получении займов от других стран.

12.3. Формы регулирования международного кредита

Международные кредитные отношения, как и валютные, служат объектом не только рыночного, но и государственного регулирования по линии протекционизма или либерализации их условий. Степень вмешательства государства в международные кредитные отношения различна, но формы его в большинстве стран одинаковы. Государство является активным участником международных кредитно-финансовых отношений, выступая в роли кредитора, донора, гаранта и заемщика.

Используя часть национального дохода, аккумулированного через госбюджет, государство предоставляет правительственные или смешанные кредиты, субсидии, помощь другим странам. Прямое государственное кредитование на двухсторонней или многосторонней основе до 60-х гг. было характерно для США. Ныне государственные кредиты в основном выдаются по линии помощи развивающимся странам, которая включает также субсидии.

Как свидетельствует мировой опыт, государство поощряет внешнеэкономическую деятельность предприятий с помощью субсидий, кредитов, налоговых, таможенных льгот, гарантий, субсидирования процентных ставок, т. е. бонификации (возмещения банкам за счет госбюджета разницы между рыночными и льготными процентными ставками по экспортным кредитам). Государственные гарантии по краткосрочным экспортным кредитам в виде акцептно-авальных операций превращают траты экспортеров в первоклассное платежное средство.

Государство, освобождая экспортеров от уплаты некоторых налогов, способствует снижению цен вывозимых товаров, повышая их конкурентоспособность. Для стимулирования экспорта за счет госбюджета частным фирмам и банкам предоставляются льготные экспортные кредиты из низкого процента. Государство удлинняет срок кредитования экспортеров, облегчает и упрощает процедуру получения кредитов. Преференциальные условия экспортных кредитов сохранялись даже при кредитных и валютных ограничениях в стране.

Для поощрения национального экспорта созданы государственные или полугосударственные экспортно-импортные (внешнеторговые) банки, которые осуществляют кредитование и страхование внешнеэкономических операций, гарантируют экспортные кредиты частных банков. Цель создания этих специализированных банков – обеспечить доступ экспортерам к кредиту, который является средством конкуренции наряду с ценой, качеством и услугами. Экспортно-импортные банки призваны дополнять и поощрять деятельность частного капитала, не конкурируя с ним, совместно стимулировать экспорт.

Противоречие между уровнем интернационализации экономики и ограниченностью национальных форм регулирования привело к развитию межгосударственного регулирования международного кредита. Оно преследует следующие основные цели:

- 1) регулирование международного движения ссудного капитала для воздействия на платежный баланс, валютный курс, рынки ссудных капиталов;

- 2) совместные меры по преодолению кризисных потрясений;
- 3) согласование кредитной политики по отношению к определенным заемщикам в основном к развивающимся, а также странам Восточной Европы, России и другим странам СНГ.

Межгосударственное регулирование международного кредита осуществляется в различных формах:

- координация условий экспортных кредитов и гарантий;
- согласование размера помощи развивающимся странам;
- регламентация деятельности международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций;
- международные совещания «в верхах»;
- рециклирование нефтедолларов и др.

Межгосударственное регулирование международного кредита имеет краткую историю, но роль его возрастет. Государство стремится встроить государственное регулирование в рыночный регулятор условий международного кредита.

Одной из форм государственного регулирования кредита является регламентация основных показателей международной деятельности банков по линии:

- 1) их операций за рубежом;
- 2) нейтрализации последствий взаимного влияния внутренних и зарубежных операций;
- 3) регулирования участия национальных банков в международных банковских консорциумах, синдикатах. Своеобразной формой регулирования являются «джентльменские соглашения» между государством и банками.

Тема 13. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА (ЕВРОРЫНОК)

13.1. Понятие и структура международного рынка финансового капитала (еврорынка)

Еврорынок – часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором банки осуществляют депозитно-ссудные операции в евровалютах. Евровалюта – валюта, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими для операций во всех странах, включая страну-эмитента этой валюты.

Развитие рынка евровалют обусловили следующие факторы:

- потребность в гибком международном валютно-кредитном обслуживании внешнеэкономической деятельности;

- введение конвертируемости ведущих валют с конца 1950-х – начала 1960-х гг.;

- либерализация национального законодательства стимулировала размещение средств банков и фирм в заграничных банках в целях извлечения прибылей.

В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя существуют и объемы кредитования и из частных источников.

Миграция ссудного капитала осуществляется путем предоставления государственных и частных внешних займов с целью получения дохода в виде процентов, уровень которых заранее фиксируется.

Вывоз капитала осуществляется:

- путем размещения иностранных облигаций в стране, экспортирующей капитал;

- путем прямого предоставления иностранным частным или государственным организациям средств займа.

Особенностью вывоза ссудного капитала является то, что капитал направляется в другую страну на заранее установленный срок, при этом кредитор сохраняет право собственности на представленный в ссуду капитал, а право использования капитала переходит к заемщику – правительствам или предпринимателям иностранных государств.

Мировой рынок ссудного капитала представляет собой систему отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами, независимо от уровня их социально-экономического развития.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру, основу которой образуют транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи, международные и региональные финансовые организации.

В зависимости от содержания операций мировой рынок ссудных капиталов делят на мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

Мировой денежный рынок функционирует преимущественно в виде депозитов и предоставляемых краткосрочных ссуд, предназначенных для обслуживания сферы обращения, главным образом международной торговли.

На мировом рынке капиталов заимствования осуществляются на длительные сроки и в значительной степени используются для финансирования капиталовложений.

В зависимости от конкретных форм заимствований он, в свою очередь, подразделяется на кредитный рынок и рынок ценных бумаг.

Кредитный рынок представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валюты и товарных ресурсов на условиях срочности, возвратности и платности.

На рынке международного кредита в качестве кредиторов и заемщиков могут выступать банки, фирмы, государственные учреждения, правительства, международные и региональные финансовые институты.

Субъектами международных кредитных отношений могут выступать как правительства государств в лице уполномоченных на то организаций, так и отдельные предприятия и крупные объединения.

Каждая страна может быть одновременно заемщиком и кредитором денег.

Существуют *международные специализированные экономические учреждения*, деятельность которых направлена на осуществление денежно-кредитных операций. Наиболее крупными среди них являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Эти международные организации были созданы в июле 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции (США). Главную роль в МВФ и МБРР играли промышленно развитые страны, ставившие перед собой задачи всемирного характера.

Вместе с тем влияние экономически развитых стран на деятельность этих учреждений является определяющим, поскольку речь идет об организациях, располагающих собственными ресурсами: Международный валютный фонд – *долевыми взносами стран-участниц*, Международный банк реконструкции и развития – *капиталом*.

Вклад каждой страны в ресурсы этих организаций определяет ее право голоса в каждом из них. В зависимости от денежного вклада наибольшее число голосов принадлежит США – 19,42 %, Японии – 5,52 %, ФРГ – 5,49 %, Франции и Великобритании – по 5,27 %.

Такая система взвешенного голосования существенно отличается от порядка, действующего в ООН, где каждая страна независимо от ее экономического потенциала располагает лишь одним голосом.

Предпосылки формирования международного финансового центра:
– высокий уровень развития страны;

- активное участие страны в мировой торговле;
- наличие дееспособного национального рынка капиталов и развитой банковской системы;
- либеральное валютное и налоговое законодательство;
- выгодное географическое положение;
- относительная политическая стабильность и т. п.

Мировой рынок капиталов имеет и определенную *географическую локализацию*. В качестве ведущих международных центров определились:

- *Нью-Йорк* (эмиссия акций и облигаций, торговля ценными бумагами);
- *Лондон* (европейский финансовый центр, занимающий ведущее место по объему международных валютных, депозитных и кредитных операций);
- *Цюрих и Франкфурт-на-Майне* (операционные долгосрочные кредиты);
- *Люксембург* (краткосрочные и среднесрочные кредитные операции).

В последнее время повышается значение Токио как международного финансового центра. Среди новых финансовых центров можно выделить *Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Панаму, Багамские, Каймановы, Антильские острова*. Они получили название «*оффшор*», что говорит об отсутствии их тесной связи с местной экономикой. Многие из них имеют льготные налоговые и валютные режимы, что привлекает транснациональные банки и корпорации.

Развитие мирового рынка капиталов противоречиво и подвержено непредвиденным изменениям. В его развитии можно выделить две тенденции:

- а) взаимопроникновение национальных рынков капиталов под влиянием повышения степени интернационализации производства;
- б) вмешательство государств во внешнеэкономическую деятельность и ослабление рыночных механизмов в распределении финансовых ресурсов между странами, что ограничивает вывоз частного ссудного капитала.

В последние десятилетия в развитии мирового рынка ссудных капиталов получила преобладающее развитие первая тенденция, способствовавшая усилению процессов интернационализации в финансовой сфере, что служит отражением реальных процессов в мировом хозяйстве.

13.2. Причины возникновения евторынка. Формы еврокредитов

Объективные потребности мирового хозяйства предопределили возникновение в 60-е гг. евторынка – международного рынка ссудных капиталов.

Евторынок – это совокупность денежных средств, представляющих собой ссудный капитал за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов.

Структура евровалютного рынка представлена на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Структура евровалютного рынка

Евровалютный рынок – это международный рынок, основанный на операциях, совершаемых с валютой за пределами страны ее происхождения.

Евродоллар, швейцарский еврофранк, евро – это одноименные валюты на счетах банков, которые находятся не в США, Швейцарии или Германии, т. е. не на родине этих валют.

Международные и национальные фирмы, имеющие свободные суммы в конвертируемой валюте, могут в любое время обменять их на любую валюту и вкладывать на определенный срок в банк любой другой страны.

Мировой рынок банковских кредитов во многом, если не в основном, базируется на финансовых ресурсах, которые пришли из одних стран в банки других стран, обслуживают исключительно международные экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. Это преимущественно средства в долларах и европейских валютах, находящиеся на депозитах в основном в Европе, поэтому их называют евровалютами, или по имени главной валюты

таких финансовых активов – *евродолларами*, хотя значительная масса этих потерявших национальную принадлежность валютных ресурсов обращается в финансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира.

К еврадолларам можно отнести депозиты в той или иной валюте, размещенные за пределами стран своего происхождения. Размер рынка еврадолларов близок к 10 триллионам. Тот сегмент рынка банковских кредитов, на котором оперируют еврадолларами, называют *евро-рынком*, а активных кредиторов на этом рынке – *евробанками*, берущиеся на нем займы – *еврозаймами*, выпускаемые на этом рынке ценные бумаги – *евробумагами (еврооблигациями)* и т. д.

Масса денег, находящихся в обращении, постоянно растет. Эти деньги благодаря усовершенствованию средств связи быстро перемещаются из одной страны в другую в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов валют.

Обобщение международного рынка ссудных капиталов позволяет выделить его основные функции:

- 1) перераспределение;
- 2) экономия издержек обращения;
- 3) концентрация и централизация ссудных капиталов.

Долговые инструменты международного рынка ссудных капиталов: еврокредит, еврооблигация, ценная евробумага.

Еврокредит представляет собой крупный заем на международном уровне. Предоставляется он исходя из ресурсов евравалютного рынка и исключительно крупным финансовым компаниям, широко известным на мировом рынке, а также коммерческим банкам, центральным банкам или правительству страны.

Еврокредит предоставляется после тщательного анализа и проверки платежеспособности заемщика. Проводятся переговоры, и в результате составляется договор, определяющий условия предоставления и размеры ссуды.

Суммы займа могут быть весьма различными и способны колебаться в широком диапазоне. Основными валютами, в которых предоставляется кредит, являются доллары США, английские фунты стерлингов, японские йены, швейцарские франки, евро и любая другая свободно конвертируемая валюта.

Виды еврокредитов.

1. *Синдицированный еврокредит.* Заключение единого соглашения с участием не менее двух кредиторов (синдикатов). Управляющий

банк формирует синдикат, и совместно с заемщиком определяются условия кредита, затем составляется кредитное соглашение. Каждый синдикат имеет обязательства, которыми определяется размер предоставления отдельной части кредита заемщику. Таким образом, существенно снижаются риски каждого банка-участника.

2. *Еврокредит с оговоркой о валютном опционе.* Позволяет производить заемщику выплаты не в той валюте, в которой был предоставлен кредит, т. е. ему предоставляется право выбора валюты (или нескольких валют), в которой будет осуществляться погашение кредита при наступлении сроков платежа. Это позволяет избежать возможного валютного риска.

На процентную ставку кредита влияют факторы: репутация страны и ее кредитный рейтинг, обстановка на мировом рынке и рынке страны, характер и назначение кредита.

Таким образом, к *главным признакам еврокредита* относятся:

- сумма кредитов от 20–30 млн. долл. до 1–2 млрд. долл. США;
- сроки от 10 мес до 12 лет;
- процентные ставки, которые должны регулярно пересматриваться;
- комиссионные за управление, участие, обслуживание кредита;
- используемая валюта – доллар США, английский фунт стерлингов, японская иена, евро, швейцарский франк и др.;
- гарантии и страховки – правительства, компании, центральные и коммерческие банки предоставляют гарантии по кредитам.

Еврооблигации (евробонды) выпускаются международными банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов). Для этого заемщик вначале обращается в евробанк, который становится ведущим банком (генеральным управляющим) консорциума. Этот банк изучает финансовое положение и перспективы заемщика, а затем обсуждает с эмитентом условия выпуска (эмиссии) облигаций будущего займа: его сумму, срок, проценты по купонам облигаций, цену эмиссии, т. е. комиссионные за выпуск и размещение облигаций. Потом банк подбирает остальных участников консорциума в зависимости от их возможностей по размещению эмиссии. Консорциум нужен и самим банкам, так как риск банкротства эмитента распределяется между всеми ними.

Еврооблигации бывают с фиксированной ставкой (проценты по купонам облигаций) и плавающей. Ставка обычно ориентирована на LIBOR плюс надбавка (spread).

LIBOR (London Interbank Borrowed Rate) – это лондонская межбан-

ковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов.

Третьим долговым инструментом можно считать такой вид ценных бумаг, как *евровексель (евронота)* – краткосрочные облигации, а также евроакции, которые размещаются транснациональными корпорациями одновременно в нескольких странах.

Евровексель – вексель в евровалютах – бывает нескольких видов:

– с плавающей процентной ставкой (FRN – *floating-rate notes*);

– коммерческие краткосрочные евровекселя (ECP – *euro commercial paper*);

– среднесрочные евровекселя (EMTN – *euro medium-term notes*);

– евроноты (NIF – *note issuance facilities*, RUF – *revolving underwriting facilities*);

– казначейские векселя.

Евроакции – это международные долевые ценные бумаги. Выпускают евроакции международные компании – ТНК, крупные банки и инвестиционные фонды. Котировка (определение рыночной цены) евроакций проводится в финансовых центрах, находящихся в Лондоне, Люксембурге, Сингапуре. Евроакция дает право ее владельцу на часть актива корпорации, выпустившей акцию, а также право на часть прибыли.

13.3. Особенности регулирования евторынка и проблема контроля над его деятельностью

Евровалютный рынок не подчиняется национальным ограничениям и регулированию. Евробанки не подвержены правительственному регулированию, они не имеют резервных требований, не имеют потолка для процентных ставок и не имеют страховки депозитов, поэтому международные банки получают преимущество от низкой стоимости средств и могут предоставлять кредиты международным заемщикам по ставкам ниже национальных. При этом они несут следующие риски:

1) риск, связанный с деятельностью в данной стране;

2) валютный риск, существенное изменение валютных курсов могут затруднить банку управление своими активами и пассивами;

3) риск неплатежеспособности отдельного государства. Риск неплатежеспособности возможен как со стороны банка, так и со стороны корпорации заемщика, поскольку еврозаймы и евродепозиты не требуют обеспечения;

4) риск ликвидности, неожиданное изъятие банками своих депозитов, может заставить срочно и невыгодно распродать активы для выполнения обязательств;

5) рыночный риск, межбанковский рынок базируется на плавающих процентных ставках, колебания процентных ставок может неблагоприятно повлиять на источник средств банка, а у заемщика могут возникнуть проблемы получения кредита;

6) риск эффекта домино;

7) политический риск.

Таким образом, неотрегулированный характер евробанковской системы делает эту систему уязвимой. Поэтому, как правило, правительство разрабатывает комплекс мер.

Для снижения риска банкротства используются следующие меры:

– страхование депозитов;

– резервные требования;

– размер собственного капитала;

– ревизия финансового состояния банка (в США ФРС, ФКСД – федеральная корпорация по страхованию депозитов, УКДО – управление контролера денежного обращения имеет право проверки бухгалтерских книг банка с целью определения его соответствия банковским стандартам и законодательным нормам. Банк могут заставить в принудительном порядке продать слишком рискованные активы и пр.);

– средства последнего кредитора в критической ситуации (Банки США могут заимствовать средства, с помощью «дисконтных окон» ФРС США), используются для предотвращения банковских паник.

Меры регулирования банковской деятельности становятся менее регулирующими в условиях, когда банки получают возможность вести операции в разных правовых системах.

Страхование депозитов в межбанковской деятельности отсутствует. Национальные системы безопасности могут защитить и резидента, и нерезидента, однако страховая сумма значительно меньше.

Отсутствие резервных требований стало важнейшим фактором развития торговли евровалютой.

Проверки выполнения банками требований, установленных к собственному капиталу и структуре активов, на международном уровне становятся все более сложными. Государственные органы обычно занимаются мониторингом на консолидированной основе.

Существует неопределенность относительно того, какой орган/регулятор должен выполнять роль «последнего кредитора».

Принятие конкордата в 1974 г. требует обмена информацией, а также возможность свободы получения информации национальных регуляторов к любым банкам в мире.

В сентябре 1997 г. Базельский комитет выпустил основные принципы эффективного контроля за банковской деятельностью. БК и МВФ осуществляют надзор во многих странах мира.

Тема 14. СТОИМОСТЬ ВАЛЮТЫ И РАВНОВЕСНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС

14.1. Понятие валютного курса

Валютный курс – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

Валютная котировка – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов. Различают два вида котировки валюты: прямая котировка и косвенная котировка.

Прямая котировка – выражение валютного курса единицы национальной валюты через определенное количество единиц иностранной валюты.

Косвенная котировка – выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

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. При этом происходит сложное их переплетение и выдвижение в качестве решающих то одних, то других факторов.

Факторы, влияющие на величину валютного курса, подразделяются на структурные (действующие в долгосрочном периоде) и конъюнктурные (вызывающие краткосрочное колебание валютного курса).

К *структурным факторам* относятся:

- конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение;
- состояние платежного баланса страны;
- покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции;

- разница процентных ставок в различных странах;
- государственное регулирование валютного курса;
- степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в стране, политической обстановкой, слухами и прогнозами. К ним относятся:

- деятельность валютных рынков;
- спекулятивные валютные операции;
- кризисы, войны, стихийные бедствия;
- прогнозы;
- цикличность деловой активности в стране.

Рассмотрим подробнее механизм влияния некоторых факторов на величину валютного курса.

Темпы инфляции и валютный курс.

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. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

Состояние платежного баланса.

Платежный баланс непосредственно влияет на величину 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. Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются степенью открытости экономики страны. Так, чем выше доля экспорта в ВВП (чем выше открытость экономики), тем выше эластичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Кроме того, на валютный курс влияет экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: текущего счета и счета движения капиталов. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты, которое по знаку («плюс» или «минус») аналогично торговому балансу. Однако существует и негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в страну на курс ее валюты, так как он может увеличить избыточную денежную массу, что, в свою очередь, может привести к увеличению цен и обесценению валюты.

Национальный доход и валютный курс.

Национальный доход не является независимой составляющей, которая может изменяться сама по себе. Однако в целом те факторы, которые заставляют изменяться национальный доход, имеют большое воздействие на валютный курс. Так, увеличение предложения продуктов повышает курс валюты, а увеличение внутреннего спроса понижает ее курс. В долгосрочном периоде более высокий национальный доход означает и более высокую стоимость валюты страны. Тенденция является обратной при рассмотрении краткосрочного интервала времени воздействия увеличивающегося дохода населения на величину валютного курса.

Разница процентных ставок в разных странах.

Влияние этого фактора 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. В принципе повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу. 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 ниже.

Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции.

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.

Степень использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах.

Например, тот факт, что 60–70 % операций евробанков осуществляются в долларах, определяет масштабы спроса и предложения этой валюты. На курс валюты влияет и степень ее использования в международных расчетах.

Ускорение или задержка международных платежей.

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. Такая тактика, получавшая название «лидз энд лэгз», влияет на платежный баланс и валютный курс.

Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках.

Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, но и перспективы их динамики. Иногда даже ожидание публикации официальных данных о торговом и платежном балансах или результатах выборов сказывается на соотношении спроса и предложения и на курсе валюты.

14.2. Расчетные виды валютного курса

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

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

Номинальный эффективный валютный курс – индекс валютного курса, рассчитанный как соотношение между национальной валютой и валютами других стран, взвешенными в соответствии с удельным весом этих стран в валютных операциях данной страны.

Реальный эффективный валютный курс – номинальный эффективный валютный курс с поправкой на изменение уровня цен или других показателей издержек производства, показывающий динамику реального валютного курса данной страны к валютам стран – основных торговых партнеров.

14.3. Режим валютного курса. Виды режимов валютного курса

Режим валютного курса – порядок его установления и корректировки. Этот порядок включает:

- 1) правила определения стоимости стоимостной базы валютного курса;
- 2) пределов его отклонения от него;
- 3) правила регулирования валютного курса и неравновесий платежного баланса.

Различают два основных режима валютного курса: фиксированный и плавающий. В соответствии с существующей современной классификацией МВФ различают следующие виды режимов валютного курса в рамках названных групп.

Фиксированный валютный курс: самостоятельная валюта отсутствует, в качестве законного платежного средства используется валюта другой страны; валютный союз; валютное правление.

Промежуточные режимы: обычная фиксация (к одной валюте и к валютному композиту); скользящая фиксация (к прошлому периоду и к будущему периоду); горизонтальный коридор; скользящий коридор.

Плавающий курс: управляемое плавание и свободное плавание.

14.4. Понятие равновесного валютного курса.

Изменение стоимости валюты

Равновесный валютный курс – курс валюты, обеспечивающий достижение равновесия платежного баланса при отсутствии ограничений на международную торговлю, специальных мотивов для перетока капиталов и чрезмерной безработицы.

При плавающем валютном курсе изменение курса валюты рассматривается как ее обесценение и удорожание.

Обесценение валюты – снижение курса валюты при плавающем валютном курсе.

Удорожание валюты – рост стоимости валюты при плавающем валютном курсе.

При фиксированном валютном курсе изменение стоимости валюты рассматривается как девальвация и ревальвация.

Девальвация – законодательное снижение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Ревальвация – законодательное повышение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Различают номинальное и реальное изменение валюты.

Номинальное изменение курса полностью совпадает с обесценением и удорожанием при плавающем и девальвацией и ревальвацией при фиксированном валютном курсе.

Реальное изменение снижение (повышение) реального курса национальной валюты, произошедшее с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта.

В условиях плавающего валютного курса изменение стоимости валюты происходит как результат взаимодействия рыночных сил спроса и предложения. В результате национальная валюта может либо обесцениться, что означает одновременное и соизмеримое подорожание иностранной валюты, либо подорожать, что означает одновременное обесценение иностранной валюты.

14.5. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты. Уравнение Маршалла-Лернера

Эластичность спроса других стран на национальный экспорт и эластичность национального спроса на импорт из-за рубежа являются важнейшими параметрами, позволяющими судить о том, позволит ли снижение стоимости национальной валюты в результате рыночного обесценения или преднамеренной девальвации улучшить торговый баланс.

Спрос на валюту считается *эластичным*, если процентное изменение в объеме спроса на валюту превосходит процентное изменение ее курса.

Спрос на валюту считается *неэластичным*, если процентное изменение в объеме спроса на валюту меньше процентного изменения ее курса.

Спрос нерезидентов на национальную валюту, необходимую для оплаты национального экспорта, взаимосвязан с предложением иностранной валюты нерезидентами.

Спрос нерезидентов на национальные экспортные товары и на национальную валюту для его оплаты может быть *эластичным, нейтральным и неэластичным*.

Аналогичным образом определяют и степень эластичности национального спроса на импорт из-за рубежа. Если страна импортирует простые базовые товары и сырье, необходимые для поддержания жизнедеятельности, то в большинстве случаев эластичность спроса на импорт у этой страны будет низкой.

Если же страна импортирует предметы роскоши, для которых существуют приемлемые местные субституты, эластичность спроса на импорт должна быть очень высокой. В краткосрочной перспективе спрос на импорт может быть не очень эластичным, но в долгосрочной перспективе он может оказаться более эластичным. В большинстве развитых стран сектор, конкурирующий с импортом, вообще отсутствует. Они импортируют базовые товары и сырье, и их спрос на импорт очень неэластичен. Низкая эластичность спроса на импорт и на экспорт является стандартным аргументом, приводимым многими развивающимися странами, не желающими девальвировать свою валюту, курс которой явно завышен, что могло бы способствовать притоку капитала из-за рубежа и сокращению дефицита платежного баланса.

Условие Маршалла-Лернера – снижение стоимости национальной валюты (девальвация) приводит к улучшению торгового баланса, если сумма абсолютных значений эластичности национального спроса на импорт и иностранного спроса на национальный экспорт *больше единицы*.

Оно соблюдается при следующих *допущениях*:

1. Международное движение капитала отсутствует, и торговый баланс представляет собой простую разность экспорта и импорта товаров. Поэтому текущий спрос и предложение на иностранную валюту определяются только спросом на импорт и доходами от экспорта.

2. Спрос резидентов на иностранные товары, так же как и их предложение на экспорт, зависит только от уровня цен на них, выраженных в национальной валюте. Предложение нерезидентов товаров на экспорт и их спрос на импорт зависят только от их цен в иностранной валюте.

3. Предложение иностранной валюты считается бесконечно эла-

стичным: любое изменение валютного курса приводит к значительно большему росту или сокращению предложения валюты.

4. Изначальный торговый баланс предполагается равным нулю (стоимость товарного импорта, эквивалентная спросу на иностранную валюту, равна стоимости товарного экспорта, эквивалентного ее предложению), т. е. экономика находится в состоянии равновесия.

Условие Маршалла-Лернера считается условием стабильности валютного рынка.

14.6. Теории валютного курса: макроэкономический баланса, подход платежного баланса, паритет покупательной способности, паритет процентных ставок, денежная теория

Теория макроэкономического баланса определяет равновесный курс как курс, возникающий в результате достижения экономикой внутреннего и внешнего баланса в среднесрочной перспективе.

Внутренний баланс – такой уровень производства внутри страны, который обеспечивает полную занятость и устойчиво низкий уровень инфляции.

Внешний баланс – чистый приток капитала, обеспечивающий баланс национальных сбережений и инвестиций в среднесрочной перспективе.

Подход платежного баланса гласит, что равновесный валютный курс определяется совокупным спросом и предложением валюты.

Теория паритета покупательной способности включает теорию абсолютного ППС и относительного ППС. *Паритет покупательной способности* – равенство покупательной способности различных валют при неизменном уровне цен в каждой стране.

Теория абсолютного ППС определяет, что обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах. Валютный курс на основе ППС – курс, который уравнивает цену корзины одинаковых товаров в двух странах.

Теория относительного ППС гласит, что изменение обменного курса между валютами двух стран пропорционально относительному изменению уровня цен в этих странах. По отношению к ППС валюта страны может быть переоценена или недооценена. Переоцененная (недооцененная) валюта – валюта, реальный курс которой растет быстрее/медленнее, чем курс, рассчитываемый на основе ППС.

Теория паритета процентных ставок определяет, что равновес-

ный валютный курс устанавливается при таком уровне процентных ставок внутри страны и за рубежом, при котором равные по размеру депозиты в каждой из них дают одинаковый доход при переводе в одну валюту.

Денежная теория валютного курса гласит, что валютный курс национальной валюты определяется относительным спросом и предложением денег между двумя странами.

Тема 15. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

15.1. Мировая валютная система, ее сущность и функции

Валютная система – правовая форма организации валютных отношений, которая исторически сложилась на основе интернационализации хозяйственных связей. Экономические, политические, культурные и другие связи между отдельными странами порождают валютные отношения по поводу оплаты получаемых товаров, услуг, предоставления займов, кредитов, движения капиталов и др.

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты во внешнеэкономическом обороте. Различают следующие виды валютных систем: национальные, региональные, мировые валютные системы.

Под *национальной валютной системой* понимается определенный порядок организации международных валютных отношений государства с другими странами. Она складывается исторически, в зависимости от степени развития экономики и внешнеэкономических связей государства. Национальная валютная система государства охватывает денежно-кредитные отношения, которые обеспечивают функционирование валюты для обслуживания внешнеэкономических связей страны. Юридически национальная валютная система закреплена в государственных правовых актах, которые учитывают нормы международного права.

Национальную валютную систему характеризуют следующие элементы:

- национальная валюта;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- режим валютного паритета национальной валюты – соотношения между двумя валютами;

- режим курса национальной валюты (фиксированный и плавающий);
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности страны;
- регламентация использования международных кредитных средств обращения;
- регламентация международных расчетов страны;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;
- национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны (центральный банк, министерство финансов, специальные органы).

Национальная валютная система Республики Беларусь формируется с учетом принципов мировой валютной системы, поскольку страна взяла курс на интеграцию в мировое хозяйство, с 1992 г. является членом МВФ и входит в ряд других международных валютно-кредитных и финансовых организаций.

Основой денежной и национальной валютной системы является белорусский рубль. В настоящее время он подчиняется правилам ограниченной конвертируемости, вместо режима множественности валютных курсов в 2000 г. был введен единый курс белорусского рубля. Национальная валютная система взаимосвязана с внутренней денежной, кредитной и финансовой системами.

Региональная валютная система – организационно-экономическая форма отношений ряда государств в валютной сфере, направленных на стимулирование интеграционных процессов, регулирование колебаний курсов национальных валют и преобразование региона в зону валютной стабильности (например, Европейскую валютную систему, региональные банки развития Азии, Африки и Латинской Америки, Азиатский клиринговый союз и др.).

Мировая валютная система – форма организации международных валютных отношений, которая возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система связана с национальными валютными системами через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, систему межгосударственного валютного регулирования и благодаря координированию валютной политики стран.

Мировая валютная система включает следующие элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные счетные валютные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков и др.) и форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Правовой основой для возникновения, изменения или прекращения валютных отношений служат международные соглашения и внутригосударственные акты.

Функции мировой валютной системы можно разделить на четыре основные и две производные.

Основные:

- регулирование (выправлять реальные диспропорции, замеченные в платежных балансах, которые влияют на отношения между валютами);
- ликвидность (определять резервные продукты, формы их создания и возможности их использования для покрытия диспропорций платежных балансов);
- управление (распределять и следить за компетенциями, более или менее сосредоточенными на таких организациях, как Международный валютный фонд и центральные банки отдельных стран);
- производить таким образом уверенность в стабильности системы.

Производные или вторичные функции системы:

- назначать доходы от денежной эмиссии, разницы между издержками от эмиссии и стоимостью валюты;
- согласовывать режим валютного курса.

Участниками валютных отношений являются государства, международные организации, юридические и физические лица. Среди активных участников валютных отношений выделяются банки, ибо в условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляются, прежде всего, через эти учреждения. Крупные коммерческие банки, располагая широкой сетью филиалов в разных странах или имея валютные счета в банках

других стран, проводят через них торговые и иные внешнеэкономические операции, а клиенты имеют возможность вносить средства на счет банка в одной стране и при необходимости переводить эти вклады в другую страну в иной валюте.

Наиболее крупные центры международного валютного рынка расположены в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Брюсселе.

15.2. Международная валютная ликвидность: понятие, функции

Международная валютная ликвидность (МВЛ) – способность страны (или группы стран) обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств приемлемыми для кредитора платежными средствами. С точки зрения всемирного хозяйства международная валютная ликвидность означает совокупность источников финансирования и кредитования мирового платежного оборота и зависит от обеспеченности мировой валютной системы международными резервными активами, необходимыми для ее нормального функционирования.

Компоненты международной валютной ликвидности:

- официальные золотовалютные резервы (запасы золота и резервы валют, принадлежащих государству);
- счета в специальных правах заимствования и ЭКЮ;
- резервная позиция в МВФ.

Функции международной валютной ликвидности.

1. Средство образования ликвидных резервов – запасы золота и иностранной валюты центрального банка и финансовых органов страны.
2. Средство международных платежей.
3. Средство валютной интервенции.

Показателем МВЛ обычно служит отношение официальных золото-валютных резервов к сумме годового товарного импорта. Ценность этого показателя ограничена, так как он не учитывает все предстоящие платежи, в частности, по услугам, некоммерческим, а также финансовым операциям, связанным с международным движением капиталов и кредитов. Международная ликвидность выполняет три функции, являясь средством образования ликвидных резервов, средством международных платежей (в основном для покрытия дефицита платежного баланса) и средством валютной интервенции.

Основную часть МВЛ составляют официальные золотовалютные резервы, т. е. запасы золота и иностранной валюты центрального банка и финансовых органов страны. К золотовалютным резервам относятся запасы золота в стандартных слитках, а также высоколиквидные иностранные активы в свободно конвертируемой валюте (валютные резервы). Кроме того, в золотовалютные резервы могут быть включены драгоценные металлы (платина и серебро).

15.3. Классификация валют по степени конвертируемости. **Валютный курс**

Конвертируемость национальной валюты – свободный обмен ее на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Введение конвертируемости связано с проблемами выбора: степени конвертируемости; того, для кого она предназначена (резидентов или нерезидентов); типа операций; степени необходимости валютных ограничений.

Как инструмент валютной политики ряда государств периодически используются валютные ограничения – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями.

Цели валютных ограничений:

- выравнивание платежного баланса;
- поддержание валютного курса;
- концентрация валютных ценностей в руках государства.

Различают две основные *сферы валютных ограничений*: текущие операции платежного баланса (торговые и неторговые сделки) и финансовые операции (движение капиталов, кредитов и другие трансферты).

В зависимости от допускаемых валютных ограничений различают несколько вариантов режима конвертируемости:

- внешнюю – обеспечивается свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с заграницей только иностранцам (нерезидентам), тогда как граждане и юридические лица данной страны (резиденты) таким правом не обладают;
- внутреннюю – резиденты данной страны без ограничений обменивают национальные денежные единицы на иностранные валюты, тогда как нерезиденты такого права не имеют.

По степени конвертируемости различают:

- *свободно конвертируемую валюту* – свободно и неограниченно обмениваемую на другие иностранные валюты;

- *ограниченно конвертируемую валюту* – когда в стране используются валютные ограничения (основные причины: высокая внешняя задолженность, отрицательное сальдо платежных балансов, нехватка иностранной валюты, другие отрицательные явления в экономике).

Обратимость национальной денежной единицы обеспечивает стране:

- свободный выбор производителя и потребителя наиболее выгодных рынков сбыта и закупок внутри страны и за рубежом;

- больше возможностей в привлечении иностранных инвестиций и осуществлении инвестиций за рубежом;

- стимулирующее воздействие иностранной конкуренции на эффективность, гибкость и приспособляемость отечественных предприятий к меняющимся условиям;

- подтягивание национального производства к международным стандартам по ценам, издержкам и качеству;

- возможность осуществления международных расчетов в национальных деньгах;

- достоверность оценки результатов экономического сотрудничества с зарубежными странами;

- повышение эффективности использования валютных ресурсов.

Для введения режима конвертируемости национальной валюты должны быть созданы необходимые условия и предпосылки:

- стабилизация экономики и переход на рыночные отношения; конкурентоспособность национального экспорта;

- создание реального рынка средств производства, валютного рынка;

- проведение реформы ценообразования и приближение внутренних цен на важнейшие товары к мировым;

- оздоровление финансов и укрепление денежного обращения;

- достаточные золотовалютные резервы;

- реальный валютный курс; постепенная отмена валютных ограничений и др.

Валютный курс представляет собой цену денежной единицы данной страны, выраженную в денежных единицах другой страны; соотношение между денежными единицами разных стран, определенное их покупательной способностью.

Валютный курс необходим:

- для взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;

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

- периодической переоценки счетов в иностранной валюте.

К факторам, влияющим на валютный курс, относятся:

- состояние экономики: покупательная способность денег, темп инфляции; уровень процентных ставок в разных странах; состояние платежного баланса; деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции; степень использования национальной валюты в международных расчетах; государственное регулирование валютного курса;

- степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках.

Периодическая оценка иностранных валют в валюте данной страны носит название котировки. Исторически сложились два метода котировки иностранной валюты к национальной – прямая и косвенная. Наиболее распространена прямая котировка, при которой курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте. При косвенной котировке за единицу принимается национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц.

Валютный режим характеризует валютную политику страны, в том числе и совокупность форм и методов установления валютного курса. В мировой практике исторически сложились различные *способы определения валютного курса* национальной денежной единицы:

- на основе монетного паритета, соотношения между весовым содержанием золота в двух сравниваемых валютах;

- на базе валютной корзины;

- на основе относительного паритета покупательной способности валют;

- на основе кросс-курсов.

В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете и колеблется вокруг него.

В соответствии с уставом МВФ паритеты валют могут устанавливаться в СДР или другой международной валютной единице. Новым явлением стало введение паритетов на базе валютной корзины.

Валютная корзина – это метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют.

Он позволяет более точно оценить покупательную способность валюты и влияние на ее курс общеэкономических и политических условий обмена. Установление курса на базе валютной корзины СДР включает в себя следующие этапы:

- определение состава валютной корзины, т. е. тех валют, по отношению к которым должен исчисляться курс;
- определение удельного веса каждой валюты в данной корзине (в соответствии с удельным весом их в объеме экспорта или импорта);
- определение валютных компонентов в единицах соответствующей валюты (произведение ее удельного веса в валютной корзине и среднерыночного курса к доллару за последние три месяца, если курс исчисляется к доллару);
- определение рыночного курса валют к доллару, если курс исчисляется к доллару;
- расчет долларového эквивалента (или эквивалента в другой валюте) валютных компонентов.

Исчисляется обычно путем деления или умножения (зависит от валюты) валютного компонента на валютный курс.

Кроме того, ряд государств используют индивидуальные валютные корзины для привязки курса своих валют.

Для определения курса национальной валюты на базе относительного паритета покупательной способности валют необходимо учитывать экспортные цены (цены мирового рынка) и внутренние оптовые цены соответствующих стран. В частности, объем экспортной продукции страны за год определяется в ценах мирового рынка и во внутренних оптовых ценах, затем рассчитывается соотношение между ними.

Основу современного валютного курса как цены денежной единицы в иностранных платежных средствах образует не какая-то конкретная материальная ценность, а целый комплекс курсообразующих факторов, проявляющих себя через спрос и предложение данной валюты на рынке.

Курс валют, определяемый как соотношение между двумя валютами, которое рассчитано на основе курса этих валют по отношению к какой-либо третьей валюте, называется кросс-курсом.

В практике международных валютных отношений складываются фиксированные и плавающие валютные курсы.

Фиксированные курсы – это система, предполагающая наличие зарегистрированных паритетов, лежащих в основе валютных курсов, поддерживаемых государственными валютными органами. Они устанавливаются на основе договоров между странами.

Плавающие валютные курсы подразделяют:

- на свободно колеблющиеся курсы – плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке;
- колеблющиеся курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке, но корректируемые центральными банками в целях сглаживания временных резких колебаний.

В силу разной устойчивости валют, а также разных интересов на практике действуют 3 основных режима валютных курсов:

- валюты, которые твердо привязаны к одной или нескольким валютам. Допускается колебание валютного курса $\pm 1\%$. Если национальная валюта привязана к группе валют, то это означает, что выбрана некая валютная корзина (или используется СДР);
- валюты, курс которых может колебаться относительно одной/нескольких валют, $\pm 2,25\%$. В эту группу ранее попадал ЭКЮ, что позволяло странам ЕС (Евросоюза) сохранять свои валюты по отношению друг к другу в твердом соотношении, а все вместе они «плавали» по отношению к валютам третьих стран;
- валюты с полностью свободно плавающим курсом.

15.4. Эволюция мировой валютной системы

Мировая валютная система прошла следующие *этапы*:

1. *Парижская валютная система*. Сформировалась в XIX в. после промышленной революции и расширения международной торговли (было подписано соглашение на Парижской конференции в 1867 г.).

Основывалась на золотом монометаллизме, придерживалась золотомонетного стандарта:

- каждая валюта имела золотое содержание;
 - устанавливался режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах золотых точек;
 - осуществлялась конвертируемость валют в золото;
 - золото использовалось как резервное платежное средство;
 - сложился свободный ввоз и вывоз золота из страны в страну.
- Существовала до Первой мировой войны.

2. *Генуэзская валютная система*. Закреплена подписанным соглашением на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Устанавливала золотодевизный стандарт, основанный на золоте и валютах, конвертируемых в золото:

- национальные кредитные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств с сохранением золотых паритетов;

- конверсия валют в золото осуществлялась прямо и косвенно через иностранные валюты;

- восстановлен режим свободно колеблющихся валютных курсов (без золотых точек);

- сформировался механизм валютного регулирования (велась активная валютная политика, проводились совместные международные конференции);

- статус резервной валюты не был официально закреплён ни за одной из валют, из-за чего были созданы отдельные валютные блоки (во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.).

Для валютных блоков характерны следующие черты:

- курс зависимых валют прикреплен к валюте страны-лидера;
- международные расчеты осуществляются в валюте страны-лидера;

- в стране-лидере хранятся валютные резервы других членов блока;

- обеспечением зависимых валют служат казначейские векселя и облигации государственных займов страны-лидера.

Основные валютные блоки: стерлинговый (Великобритания, с 1931 г.) и долларový (США, с 1933 г.).

3. *Бреттон-Вудская валютная система*. Закреплена подписанным на конференции, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г., соглашением в Бреттон-Вудсе (США):

- цена золота была жестко фиксирована – 35 долларов за тройскую унцию;

- установлены твердые обменные курсы для валют стран-участниц к ключевой валюте;

- центральные банки поддерживают стабильный курс национальной валюты по отношению к ключевой валюте ($\pm 1\%$) с помощью валютных интервенций;

- допускаются изменения курсов валют через ревальвации или девальвации;

- создан Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). МВФ предоставляет кредиты в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов и поддержки нестабильных валют, осуществляет контроль за со-

блюдением принципов работы валютных систем стран-участниц, обеспечивает валютное сотрудничество.

4. *Ямайская валютная система*. Оформлена соглашением стран – членов МВФ в 1976 г., ратифицированным в 1978 г. на Ямайке (г. Кингстон):

- официально отменен золотой стандарт и золотые паритеты (отменена привязка валют к золоту как для внутренних, так и для международных операций);
- зафиксирована демонетизация золота: центральным банкам разрешается продавать и покупать золото как обычный товар по рыночным ценам;
- введена система СДР (специальные права заимствования), которые можно использовать как «мировые деньги» для формирования валютных резервов. Эмиссию СДР осуществляет МВФ. В функции СДР также входит регулирование платежных балансов и соизмерение стоимости национальных валют;
- помимо СДР, резервными валютами официально были признаны доллар США, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, марка ФРГ, французский франк (последние две трансформировались в евро);
- установлен режим свободно плавающих валютных курсов: их котировка формируется на валютном рынке на основе спроса и предложения;
- государства могут самостоятельно определять режим формирования валютного курса из нескольких вариантов.

Тема 16. МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

16.1. Валютный рынок: понятие и функции

В узком понимании валютный рынок представляет собой официальные центры, где совершаются сделки купли-продажи иностранной валюты по определенному курсу. В более широком смысле под *валютным рынком* понимают сферу экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже иностранной валюты. На валютных рынках, кроме вышеуказанных, осуществляются операции, связанные с движением капитала (купля-продажа ценных бумаг в иностранной валюте, валютное инвестирование).

Валютные рынки сложились в XIX в. Быстрый рост валютных рынков в XX в. в немалой степени связан с крушением Бреттон-Вудской валютной системы.

В зависимости от объема торговли валютой из числа торгуемых валют выделяют рынки: *национальные (локальные), региональные и мировые.*

Формирование *мирового валютного рынка* связано с ростом объемов операций на национальных рынках и углублением взаимосвязей между ними по мере усиления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни. Крупными региональными валютными рынками в Европе являются Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии – Сингапур и Гонконг. Три центра (Лондон, Нью-Йорк и Токио) далеко опережают другие валютные рынки по масштабам совершаемых операций.

Функции валютного рынка:

- создание условий для проведения валютных сделок и операций;
- формирование и регулирование валютных курсов;
- обслуживание внешнеэкономической деятельности;
- диверсификация валютного портфеля;
- хеджирование рисков, возникающих в процессе осуществления валютных сделок;
- обеспечение условий для получения прибыли при совершении конверсионных операций и др.

Мировой валютный рынок, действующий круглосуточно, имеет централизованный характер. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками с использованием новейшей электронной аппаратуры. В некоторых странах определенную роль играют валютные биржи. Однако по мере развития национального валютного рынка их роль снижается.

На валютных рынках осуществляются валютные операции, представляющие собой сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена собственника национальной и иностранной валюты (или двух иностранных валют). К валютным операциям относят также предоставление ссуд и осуществление расчетов в иностранной валюте. Основными видами валютных операций являются сделки с немедленной поставкой валюты, а также срочные. В последние годы быстрыми темпами возрастал объем новых форм срочных сделок – операций своп, опционов, фьючерсов.

Сделки на валютном рынке подразделяют: на сделки с *немедленной поставкой*, которые предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки, и *срочные сделки*, которые представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), т. е. обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. В других случаях он дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Валютные сделки могут заключаться с конкретным клиентом или торговаться централизованно на биржах. Поэтому срочные сделки подразделятся на форвардные (категоричные для обеих сторон), опционы (покупатель опциона имеет право решать, осуществлять сделку или нет) и фьючерсные (торгуются только централизованно на биржах).

В последние годы появились и получили широкое распространение сделки своп. Валютные свопы представляют собой соглашение о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон имеет сравнительное преимущество на рынке одной из валют.

В последние десятилетия структура валютных операций претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, то, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основным движущим фактором развития валютного рынка.

16.2. Валютная позиция банка, ее виды

Валютная позиция (открытая валютная позиция) – несовпадение активов (требований) и пассивов (обязательств) в иностранной валюте.

Открытая валютная позиция – это разница остатков средств в иностранных валютах, которые формируют количественно несовпадающие активы и пассивы в отдельных валютах.

Открытая валютная позиция может быть:

- *длинная (longposition)*, когда количество купленной валюты больше количества проданной, т. е. требования по купленной валюте превышают обязательства по проданной валюте;

- *короткая (shortposition)* – если продано валюты больше, чем куплено, т. е. обязательства по проданной валюте превышают требования по купленной валюте.

К операциям, влияющим на изменение валютной позиции, следует относить следующие:

1. Получение процентных и иных доходов в иностранных валютах.
2. Начисление процентных и оплата операционных расходов, а также расходов на приобретение собственных средств в иностранных валютах.

3. Конверсионные операции с немедленной поставкой средств (не позднее второго рабочего банковского дня от даты сделки) и поставкой их на срок (свыше двух рабочих банковских дней от даты сделки), включая операции с наличной иностранной валютой.

4. Срочные операции (форвардные и фьючерсные сделки, расчетные форварды, сделки своп и др.), по которым возникают требования и обязательства в иностранной валюте вне зависимости от способа и формы проведения расчетов по таким сделкам.

Опционные контракты с нулевой премией в расчет открытой валютной позиции не включаются.

Под расчетным форвардом понимается конверсионная операция, представляющая собой комбинацию двух сделок: валютного форвардного контракта и обязательства по проведению встречной сделки. На дату исполнения практической реализации расчетный форвард представляет собой форвардный контракт без поставки базового актива.

Расчетные форварды в части форвардной сделки с зафиксированной датой расчетов и ценой исполнения создают открытую валютную позицию в момент заключения валютного форвардного контракта.

Обязательство по проведению встречной сделки на дату исполнения форвардного контракта при расчете открытой валютной позиции не учитывается. Величина открытой валютной позиции изменяется при фиксации курса встречной сделки.

5. Иные операции в иностранной валюте и сделки с прочими валютными ценностями, кроме драгоценных металлов, включая производные финансовые инструменты валютного рынка (в том числе биржевого), если по условиям этих сделок в том или ином виде предусматривается обмен (конверсия) иностранных валют или иных валютных ценностей, кроме драгоценных металлов.

6. Полученные безотзывные гарантии, номинированные в иностранной валюте, включаются в расчет открытой валютной позиции с момента первой неуплаты по кредиту, в обеспечение которого получены гарантии.

7. Выданные безотзывные гарантии, номинированные в иностран-

ной валюте, включаются в расчет открытой валютной позиции с момента, когда по мотивированной оценке уполномоченного банка возникает вероятность представления бенефициаром требований об уплате денежной суммы. Мотивированная оценка может базироваться на информации о неисполнении (задержке исполнения) принципалом своих обязательств, в том числе не имеющих отношения к условиям данной гарантии.

Позиции уполномоченного банка в иностранной валюте, не включаемые в расчет открытой валютной позиции.

1. Вложения в акции (доли) нерезидентов, в том числе дочерних организаций, учтенные при уменьшении собственных средств (капитала) кредитных организаций. С момента принятия уполномоченным банком решения о реализации указанных акций (долей) исключенная валютная позиция должна быть восстановлена.

2. Размещенные субординированные займы, учтенные при уменьшении собственных средств (капитала) кредитных организаций.

3. Просроченная дебиторская задолженность, списанная и вынесенная за баланс из-за невозможности взыскания.

Валютная позиция возникает на дату заключения сделки на покупку или продажу иностранной валюты и иных валютных ценностей, а также дату зачисления на счет (списания со счета) доходов (расходов) в иностранной валюте. Указанные даты определяют также дату отражения в отчетности соответствующих изменений величины открытой валютной позиции.

Уполномоченный банк получает право на открытие валютной позиции с даты получения им от Банка России лицензии на проведение операций в иностранной валюте и теряет такое право с даты ее отзыва Банком России.

По каждой иностранной валюте открытая валютная позиция определяется отдельно. С этой целью валютные позиции уполномоченного банка (по каждой иностранной валюте отдельно) переводятся в рублевый эквивалент по действующим на отчетную дату официальным обменным курсам рубля. Пассивное сальдо указывается со знаком минус, обозначая короткую открытую валютную позицию; активное сальдо указывается со знаком плюс, обозначая длинную открытую валютную позицию.

Для подсчета открытой валютной позиции в рублях определяется разность между абсолютной величиной суммы всех длинных открытых валютных позиций в рублях и абсолютной величиной суммы всех коротких открытых валютных позиций в рублях.

Указанная разница определяется по данным бухгалтерского учета, отражающим требования получить и обязательства поставить средства в указанных валютах как по операциям, завершённым в расчётах на отчетную дату, так и по операциям, расчёты по которым будут завершены в будущем, т. е. после отчетной даты.

Суммарная величина всех длинных и суммарная величина всех коротких открытых валютных позиций в иностранных валютах и рублях должны быть равновелики.

Уполномоченными банками, имеющими филиалы, самостоятельно устанавливаются сублимиты на открытые валютные позиции Головного офиса и филиалов.

Валютные позиции, открываемые уполномоченными банками в течение операционного дня, не регулируются и самостоятельно контролируются уполномоченными банками исходя из самостоятельной оценки допустимого уровня валютного риска.

Любая открытая валютная позиция означает подверженность риску изменения валютных курсов и имеет следствием возможные прибыли или убытки.

16.3. Валютная сделка и валютная операция

Валютная операция – это финансовая сделка, связанная с использованием иностранной валюты. Сюда входят:

- обмен национальной валюты на иностранную в банке;
- перевод денег из одной страны в другую, например, оплата услуг зарубежного поставщика;
- открытие счета в иностранной валюте в банке;
- покупка акций или других активов, номинированных в иностранной валюте.

Эти операции регулируются законодательством и требуют соблюдения определенных правил и норм.

Движение денежных средств охватывает широкий спектр действий и транзакций. В их число входят следующие виды:

1. *Конверсионные операции* – обмен одной валюты на другую. Например, покупка юаней за лиры.

2. *Депозитные операции* – включают размещение иностранных средств на депозитных счетах в банках.

3. *Кредитные операции* – предоставление или получение кредитов в другой валюте.

4. *Операции с ценными бумагами* – покупка и продажа в иных денежных единицах.

5. *Расчетные операции* – переводы средств между счетами в разных валютах, международные платежи и переводы.

6. *Торговые операции* – оплата экспортно-импортных сделок, связанных с поставками товаров и услуг за границу.

Каждый из этих видов операций требует учета специфики рынка, а также знания законодательных и нормативных требований, регулирующих такие сделки.

Разделить транзакции можно по нескольким основаниям.

По характеру сделки:

1) *текущие операции*. Переводы, связанные с текущими расчетами за товары, услуги и рабочую силу, включая международные переводы;

2) *капитальные операции*. Сделки, связанные с движением капитала, такие как инвестиции, кредиты и займы.

По типу используемой валюты:

1) *однонациональные*. Транзакции, в которых участвуют валюты одной страны;

2) *международные*. Сделки, в которых участвуют денежные единицы различных стран.

По срокам выполнения:

1) *срочные*. Которые исполняются в определенные сроки валютных операций в будущем (например, форвардные и фьючерсные контракты);

2) *кассовые*.

По месту проведения:

1) *внутренние*. Транзакции, которые проводятся внутри одной страны;

2) *международные*. Сделки, в которых участвуют стороны из разных стран.

По типу участников:

1) *физические лица*. Проводятся индивидуальными участниками;

2) *юридические лица*. Проводятся компаниями и организациями.

Эти классификации помогают структурировать и лучше понимать многообразие операций, а также предоставляют основу для их регулирования и учета.

Валютные операции имеют свои особенности:

- курсы валют постоянно меняются под влиянием множества факторов, таких как экономические данные, политические события и рыночные ожидания;

- проведение валютных операций сопряжено с различными рисками, включая курсовые, кредитные и операционные риски. Например, компания, покупающая товары за границей, может столкнуться с убытками, если курс валюты резко изменится;

- на валютном рынке часто используется маржинальная торговля, где трейдеры могут торговать суммами, превышающими их первоначальный депозит. Это увеличивает потенциальную прибыль, но также и риски;

- многие участники рынка занимаются спекуляцией, покупая и продавая валюту с целью получения прибыли от курсовых колебаний. Например, трейдер может купить евро в ожидании его роста и продать его позже по более высокой цене;

- валютные операции регулируются законодательством каждой страны. Контроль валютных операций в России осуществляется Центральным банком.

Понимание этих особенностей помогает участникам рынка принимать более обоснованные решения и управлять рисками.

Валютные транзакции совершаются:

1) *физическими лицами*. Индивидуальные участники рынка, которые могут осуществлять операции по обмену валют для личных нужд, таких как путешествия, покупки за границей или инвестиции в иностранные активы. Они также могут получать и отправлять международные денежные переводы;

2) *юридическими лицами*. Компании и организации, участвующие в международной торговле и инвестициях. Эти субъекты совершают операции по оплате импортных товаров и услуг, получению экспортной выручки, инвестициям в зарубежные активы, а также управлению валютными рисками;

3) *финансовыми институтами*. Банки, инвестиционные фонды, брокерские компании и другие финансовые учреждения, которые играют ключевую роль на валютном рынке. Они предоставляют услуги по обмену валют, управлению активами и хеджированию рисков, а также выступают посредниками в международных расчетах;

4) *государственными органами*. Центральные банки и другие государственные учреждения, которые регулируют международные транзакции и проводят интервенции на рынке для стабилизации национальной валюты и поддержания экономической стабильности.

Каждая из этих категорий имеет свои особенности и потребности, что влияет на характер и объем проводимых валютных операций.

Контроль валютных операций имеет следующие цели:

1. *Поддержание стабильности валютного рынка.* Контроль позволяет избежать резких колебаний курса национальной валюты, которые могут негативно повлиять на экономику страны.

2. *Борьба с отмыванием денег.* Контроль за валютными операциями помогает выявлять и пресекать незаконные финансовые потоки.

3. *Обеспечение финансовой прозрачности.* Благодаря контролю государства могут отслеживать движение капитала и предотвращать уклонение от уплаты налогов.

4. *Регулирование внешнеэкономической деятельности.* Контроль позволяет регулировать импорт и экспорт капитала, что важно для баланса внешнеэкономической деятельности страны.

Валютные операции можно разделить на несколько видов:

- *торговые.* Включают операции по экспорту и импорту товаров и услуг. Например, компания из России закупает оборудование у иностранного производителя и проводит валютный платеж;

- *неторговые.* Включают переводы денежных средств для личных нужд, таких как оплата обучения или лечения за границей;

- *финансовые.* Включают инвестиции, кредиты и займы, а также операции с ценными бумагами. Например, российская компания вкладывает средства в акции иностранной компании.

Механизм контроля валютных операций включает:

1) *лицензирование.* Для осуществления некоторых видов валютных операций может потребоваться получить лицензию от Центрального банка или другого регулирующего органа. Например, чтобы провести крупный валютный перевод;

2) *отчетность.* Участники валютных операций обязаны предоставлять отчеты о своих операциях. Например, компании должны подавать декларации;

3) *проверки и мониторинг.* Регулирующие органы проверяют валютные операции банков для выявления нарушений. Например, банк может запросить у клиента документы, подтверждающие легальность перевода;

4) *валютный контроль на границе.* При ввозе в страну крупной суммы наличных денег нужно задекларировать их на таможне.

Понимание сущности и видов транзакций, классификаций и особенностей на рынке выступает важным моментом успешного ведения бизнеса и управления финансовыми рисками. Валютные операции играют важную роль в глобальной экономике, и их эффективное управление требует глубоких знаний и соблюдения установленных норм и правил.

16.4. Валютный арбитраж

Валютный арбитраж является одновременной покупкой и продажей валюты с целью получения дохода за счет разницы цен на различных рынках. Такие операции обычно проводятся на двух или более различных рынках, а также часто предполагают сделку с несколькими валютами. Чтобы получить доход за счет одновременной покупки и продажи валюты, необходимы мощные компьютеры и сложное арбитражное программное обеспечение, что необходимо для идентификации возможностей получения прибыли и использования их в своих интересах. Главной идеей валютного арбитража для инвестора является возможность для получения безрисковой прибыли.

В общем смысле *арбитраж* является возможностью получения дохода за счет ценовых разниц на один и тот же актив на различных рынках, будучи при этом довольно обычным явлением. В отличие, например, от инвестирования на фондовом рынке, на котором инвестор приобретает акции в надежде на рост их курса и последующую продажу через некоторое время, арбитраж предполагает покупку актива по более низкой цене на одном рынке и его немедленную продажу на другом рынке по более высокой цене. Тем не менее существует и определенный элемент риска, поскольку условия рынка могут измениться во время, которое необходимо для осуществления сделок. При валютном арбитраже этот риск практически полностью устраняется за счет использования мощных компьютеров и программного обеспечения, что позволяет провести торговые операции практически одновременно.

В современном мире валютный арбитраж требует мгновенного анализа курса большинства мировых валют на различных рынках и быстрой идентификации достаточно больших курсовых разниц, которые позволят получить прибыль. В большинстве случаев в сделках будет вовлечено много валют, каждая из которых должна быть куплена или продана одновременно для гарантированного получения прибыли. Даже незначительных курсовых разниц обычно достаточно, для того чтобы оправдать арбитражную сделку. Тем не менее валютные рынки обычно являются самокорректирующимися, т. е. как только возникает любое различие в ценах, достаточное для осуществления арбитражных сделок, оно быстро устраняется. Это является главной причиной, почему арбитражные операции должны проводиться одновременно.

Валютные операции могут проводиться на многих различных рынках одновременно и быть объединены. Если эти условия выполняются, то валютный арбитраж позволит получить безрисковую прибыль. Однако даже доли секунды между осуществляемыми операциями могут привести к убытку, не только из-за изменения условий рынка, но также и вследствие действий других игроков, осуществляющих валютный арбитраж. По этой причине для таких сделок крайне важна техническая сторона вопроса, заключающаяся в использовании новейшего арбитражного программного обеспечения и компьютерного оборудования.

Виды валютного арбитража:

– пространственный или межрыночный валютный арбитраж (сделка и контрсделка проводятся на разных валютных рынках, например, покупка в Токио, а продажа в Лондоне, прибыль получают за счет случайного расхождения в курсах валют на разных рынках). Это классический арбитраж, его главная отличительная черта состоит в том, что он практически безрисковый, поскольку валютная позиция открывается на считанные минуты. Межрыночный валютный арбитраж играет важную роль в функционировании валютных рынков, поскольку в результате данных операций происходит выравнивание курсов валют на разных рынках;

– временной валютный арбитраж (прибыль получают на разнице в курсах валют в разные периоды времени);

– конверсионный арбитраж (получение прибыли за счет случайного расхождения в котировках разных валют у разных участников валютного рынка);

– валютно-процентный арбитраж (получение прибыли за счет разницы в процентных ставках по депозитам в разных валютах; состоит в покупке валюты с высокой процентной ставкой, размещении ее на депозит и последующей продаже данной валюты за первоначальную с целью реализации арбитражной прибыли).

Различают *простой валютный арбитраж*, при котором в сделках участвуют две валюты, и *сложный валютный арбитраж*, когда в нем задействовано более двух валют (например, конверсионный арбитраж). Операции валютного арбитража лежат в основе валютного дилинга коммерческих банков.

Применительно к валютным рынкам закон единой цены формулируется следующим образом: курс какой-либо валюты примерно одинаков во всех странах. Отклонение валютного курса на различных ва-

лютных рынках определяется величиной операционных расходов, связанных с переводом данной валюты с одного валютного рынка на другой. Таким образом, курс доллара в Нью-Йорке отличается от курса доллара в Токио на величину операционных расходов, связанных с переводом доллара из Нью-Йорка в Токио. В случае если курсы валют различаются на величину большую, чем величина операционных расходов, возникает возможность игры на курсовых разницах, которая и получила название валютного арбитража.

Валютный арбитраж – это операция с валютами, состоящая в одновременном открытии одинаковых (или различных) по срокам противоположных позиций на одном или нескольких взаимосвязанных финансовых рынках с целью получения гарантированной прибыли за счет разницы в котировках.

Арбитражные операции в процентном выражении невелики, поэтому выгодны лишь крупные сделки. Осуществляют их главным образом финансовые институты. Основной принцип арбитража – купить какой-либо финансовый актив подешевле и продать его подороже. Необходимым условием арбитражных операций является свободный перелив капитала между различными сегментами рынка (свободная конвертируемость валют, отсутствие валютных ограничений, отсутствие ограничений на осуществление определенных видов деятельности для различных типов агентов и др.). Предпосылкой рассматриваемых операций является несовпадение котировок финансовых активов во времени и в пространстве под действием рыночных сил.

Различают *временной валютный и пространственный валютный арбитраж*. Кроме того, каждый из них подразделяется на *простой и сложный* (или *кросс-курсовой, тройственный*). Простой арбитраж выполняется с двумя валютами, а кросс-курсовой – с тремя и более валютами.

Локальный, или пространственный, арбитраж предполагает получение дохода за счет разницы курса валют на двух различных рынках. Возможность для локального арбитража существует, если курс покупки валюты в каком-либо банке превышает курс продажи в другом банке. Сложный арбитраж может быть реализован тогда, когда рассчитанный кросс-курс между двумя валютами отличается от фактического котированного курса каким-либо банком или на каком-либо рынке. Временной арбитраж представляет собой операцию с целью получения прибыли от разницы валютных курсов во времени.

В современных условиях валютный арбитраж уступает место процентному и валютно-процентному, так как на валютных рынках после почти двух десятилетий резких скачков курсов наблюдается относительное выравнивание условий обмена как между европейскими денежными единицами, так и в отношениях между ними и долларом США. Однако существует разница в процентных ставках из-за несогласованности национальных политик в области процентных ставок, хотя процессы интеграции усиливаются и на рынках ссудных капиталов валютно-процентный арбитраж основывается на использовании различий в процентных ставках по сделкам, осуществляемым в различных валютах. В наиболее простом случае эта операция представляет собой конверсию национальной валюты в иностранную, размещение ее на депозит в зарубежном банке, после окончания срока которого средства переводятся обратно в национальные денежные единицы. Подобные операции могут проводиться в двух формах – с форвардным покрытием и без него.

Наиболее часто при игре с валютными курсами используется покрытый процентный арбитраж. Покрытый процентный арбитраж представляет собой сделку, сочетающую валютную и депозитную операции, которые направлены на регулирование арбитражерами валютной структуры своих краткосрочных активов и пассивов с целью получения прибыли за счет разниц в процентных ставках по различным валютам. В качестве примера процентного арбитража с форвардным покрытием можно привести следующую схему действий: покупка валюты по курсу «спот», помещение ее на срочный депозит и одновременная продажа ее по форвардному курсу. Данная операция не несет валютного риска, а источником прибыли в этом случае является разница в уровнях дохода, получаемого за счет разницы в процентных ставках по валютам и стоимости страхования валютного риска, определяемой размерами форвардной маржи.

Небанковские участники валютного рынка иногда используют процентный арбитраж без форвардного покрытия. Эта операция обычно является средне- или долгосрочной и связана с движением капитала. Суть ее состоит в том, что при арбитраже покупается валюта на условиях «спот» с последующим размещением ее на депозит и обратной конверсией по курсу «спот» по истечении его срока действия. Для участников, осуществляющих данный вид арбитража, важно правильно оценить тенденцию изменения курса валюты на средне- и долгосрочный интервал времени, так как их валютная позиция является открытой и тем самым подверженной риску изменения валютного курса.

Арбитражные операции являются основными в работе дилеров коммерческого банка. Часто возможность для проведения арбитражных сделок возникает лишь на считанные минуты, поэтому от способности дилера мгновенно оценить и просчитать арбитражную операцию во многом зависит прибыль банка в каждый конкретный день. Арбитражные операции сложны и требуют хорошего видения рынка, поэтому дилеры специализируются на операциях с определенным количеством валют.

Арбитражные операции также имеют большое экономическое значение для всего финансового рынка. Поскольку арбитражные операции базируются на извлечении выгоды из различий, существующих между рынками или на одном и том же рынке между сроками контрактов, вмешательство арбитражеров позволяет обеспечить взаимосвязь курсов и регулирование рынка. В отличие от спекуляции и хеджирования, арбитраж способствует кратковременному выравниванию курсов на различных рынках и сглаживает резкие конъюнктурные скачки, повышая устойчивость рынка.

Другой операцией, которую часто используют крупные участники валютного рынка, является спекуляция – деятельность, направленная на получение прибыли за счет разницы в курсах финансовых инструментов во времени. Успешность спекуляции зависит от точности прогнозов, так как реализация спекулятивной стратегии требует от ее участника покупать валютные инструменты, когда предполагается повышение курсов, и продавать, когда ожидается их понижение, наилучшим образом используя при этом эффект рычага, созданный гарантийным залоговым депозитом, и изменчивость котировок.

Спекулятивные операции значительно повышают ликвидность рынка срочных финансовых инструментов. В надежде на спекулятивную прибыль на срочном рынке заключается около 60 % от всех сделок. Это позволяет проводить большие по объему операции. Кроме того, спекуляция создает принципиальную возможность для хеджирования, так как спекулянт за вознаграждение сознательно принимает на себя риск изменения цен финансовых активов, который перекладывают на него хеджеры. Таким образом, хеджирование невозможно без спекуляции.

Тема 17. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

17.1. Формы регулирования валютных отношений

В условиях глобализации валютная политика тесно взаимосвязана с составляющими финансовой политики и оказывает все большее воздействие на экономику страны, поскольку порядок формирования и динамика валютного курса влияют не только на внешнеэкономическую деятельность, но и на национальную экономику в целом, на развитие всех видов экономической деятельности и секторов экономики.

Методом реализации валютной политики выступает валютное регулирование. Валютное регулирование направлено прежде всего на организацию международных расчетов, определение порядка осуществления операций с иностранной валютой и другими валютными ценностями и является, таким образом, формой государственного влияния на внешнеэкономические отношения страны. В краткосрочном периоде инструменты и методы валютного регулирования и валютной политики совпадают, в долгосрочном периоде определяющей выступает валютная политика, что подразумевает необходимость корректировки инструментов и методов валютного регулирования для повышения эффективности данной политики при изменении условий функционирования национальной валютной системы.

Наиболее распространенной классификацией инструментов валютного регулирования является выделение прямых и косвенных, административных и экономических (рыночных). В зависимости от частоты и распространенности использования выделяют стандартные и нестандартные инструменты.

Стандартные инструменты валютной политики в той или иной мере всегда использовались Центральными банками для регулирования ситуации в валютной сфере и достижения целей денежно-кредитной и валютной политики. Каждому этапу развития экономики страны должна отвечать конкретная модификация валютного регулирования, т. е. применение наиболее целесообразных в тот или иной период развития инструментов валютной политики, изменение приоритетов при их использовании. Практика отмены валютных ограничений, являющихся инструментом административного воздействия, создает условия для использования государством в большей степени косвенных (экономических) инструментов для регулирования отношений в валютной сфере.

Косвенное воздействие на участников валютных отношений осуществляется путем регулирования Центральным банком ликвидности банковской системы (в том числе и валютной ликвидности). В современных условиях рынок испытывает потребность в иностранной валюте из-за уменьшения валютных инвестиций и необходимости выплаты внешних долгов крупными предприятиями и банками.

Мировой валютный рынок действует круглосуточно; основная часть операций совершается с использованием новейшей электронной аппаратуры.

Современные тенденции развития валютных рынков.

1. Рост масштабов операций.
2. Расширение новых видов валютных операций: предоставление ссуд в иностранной валюте, страхование валютных и кредитных рисков, опционы, фьючерсы, операции своп.
3. Усиление нестабильности валютных курсов.
4. Возрастание масштабов валютных операций.
5. Усиление государственного регулирования валютных рынков.
6. Снижение роли биржевого сегмента.

Основные формы регулирования валютных отношений.

1. Валютные интервенции государства – прямое воздействие на рыночный спрос на валюту: по поручению правительства ЦБ скупает на рынке национальную валюту, если хочет поддержать ее падающий курс; если же требуется понизить курс национальной валюты, то он ее продает.

2. Государственные меры по стимулированию экспорта и регулированию импорта товаров и услуг.

3. Регулирование движения предпринимательского капитала из страны в страну (например, введение мер, регламентирующих ввоз и вывоз прямых инвестиций).

4. Регулирование движения ссудных капиталов из страны в страну (осуществляет ЦБ путем изменения нормы учетного процента).

Валютная политика с помощью использования ряда инструментов оказывает влияние на валютный курс и определяет экономическое поведение участников валютного рынка. Условия функционирования внутреннего валютного рынка оказывают воздействие на движение валютных потоков в экономике и результаты деятельности участников данного рынка. Порядок формирования и динамика валютного курса влияет и на деятельность участников валютного рынка, и на национальную экономику в целом. Использование государством инструмен-

тов валютной политики направлено на достижение определенных показателей экономического развития и способствует повышению эффективности финансовой политики.

17.2. Валютная политика: понятие и формы

Между валютными отношениями и экономикой существует прямая связь, заключающаяся в их взаимном влиянии. Поэтому регулирование валютных отношений следует рассматривать в системе управления экономикой. А поскольку определяющая роль в управлении экономикой как единой целостной системой принадлежит государству, то и в сфере валютных отношений регулирующие функции также осуществляет государство.

Одним из инструментов регулирования в системе валютных отношений является валютная политика страны.

В рамках общей цели валютной политики государства ее конкретные задачи на разных этапах исторического развития определяются валютно-экономическим положением страны, процессами, происходящими в системе мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене. В зависимости от этих факторов каждая страна определяет направления и формы валютной политики. Например, на одном этапе необходимо сосредоточить усилия на преодолении последствий валютного кризиса, на другом – направить основные усилия на стабилизацию и укрепление национальной валюты. А на каком-то этапе появляется возможность либерализации валютных связей страны.

Валютная политика – это совокупность экономических мер, осуществляемых государственными органами и межгосударственными учреждениями в сфере международных валютных и других экономических отношений в соответствии с их текущими и стратегическими целями. Она является составной частью общей государственной экономической политики.

Следует различать валютную политику текущую и долгосрочную (структурную).

Текущая валютная политика представляет собой повседневное, оперативное регулирование текущей валютной конъюнктуры, деятельности валютного рынка. Официальной целью такого регулирования является поддержание равновесия платежного баланса, обеспечение упорядоченного функционирования механизма национальной и мировой валютных систем.

Текущая валютная политика реализуется министерством финансов, Центральным банком, органами валютного контроля. *Формами этой политики являются:*

а) дисконтная политика, т. е. маневрирование учетной ставкой Национального (Центрального) банка, которое наряду с другими мерами кредитно-денежного и финансового характера призвано регулировать величину денежной массы в обращении, уровень цен, объем совокупного спроса в стране, а также прилив из-за границы и отлив за границу краткосрочных капиталов;

б) девизная политика, осуществляемая в настоящее время преимущественно в виде валютной интервенции, представляющей собой куплю-продажу государственными органами иностранной валюты в целях воздействия на курс национальной валюты;

в) изменение валютного курса (девальвация, ревальвация);

г) изменение режима обратимости валют: ужесточение или, напротив, ослабление валютных ограничений;

д) получение или предоставление валютных кредитов и субсидий для компенсации возникающих разрывов в международных платежах;

е) диверсификация (распределение между различными объектами) валютных резервов, позволяющая уменьшить убытки, связанные с обесценением валют, и обеспечить наиболее выгодную структуру резервных активов.

Долговременная (структурная) валютная политика – это осуществление долговременных структурных изменений в международном валютном механизме. Она реализуется посредством участия стран в межгосударственных переговорах и соглашениях, преимущественно в рамках Международного валютного фонда (МВФ), а также на региональном уровне. Мероприятия, осуществляемые в сфере межгосударственного валютного регулирования, трансформируют ключевые элементы международной валютной системы в новое состояние, соответствующее изменившимся мирохозяйственным отношениям.

Направление и формы валютной политики определяются экономическим и валютным положением стран, ведущими тенденциями эволюции мирового хозяйства, изменениями в расстановке сил на мировой арене.

17.3. Валютная интеграция

Валютная интеграция является одной из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе глобализации мировой экономики.

Валютную интеграцию следует рассматривать как составную часть экономической интеграции, заключающуюся в процессе осуществления согласованной и скоординированной валютной политики стран-участниц валютной интеграции, а также создания и функционирования межгосударственных организаций, осуществляющих межгосударственное валютное регулирование.

Основными факторами, обуславливающими развитие валютной интеграции, являются:

- 1) глобализация мировой экономики и глобальная конкуренция;
- 2) либерализация национальных экономик и валютных рынков, повышение степени открытости национальных хозяйств (конвертируемость национальных валют, глубокая вовлеченность экономики страны в систему мирохозяйственных отношений, ослабление или полная ликвидация ограничений на перемещение товаров, капитала, рабочей силы между странами);

- 3) международное разделение труда и объективный процесс усиления взаимозависимости стран с образованием глобальной сети взаимосвязей;

- 4) интернационализация мировой экономики;

- 5) усиление транснационализации мировой экономики, проявляющейся в повышении роли и расширении международной деятельности ТНК и ТНБ с целью освоения новых рынков. Это, в свою очередь, способствует усилению интернационализации хозяйственных связей и финансово-банковской деятельности, что ведет к интеграции национальных экономик в мировую;

- 6) тенденция к многополюсности мира;

- 7) современные формы научно-технического прогресса, информационно-технической революции, а также инновационных технологий;

- 8) повышение значения социальных аспектов глобализации и др.

Валютная интеграция предусматривает создание региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стойкое соотношение курсов валют или постепенная замена их региональной валютой, совместное регулирование валютных отношений и единую валютную политику.

Американский экономист Университета Джона Хопкинса Б. Балашш предложил рассматривать процесс экономической интеграции в виде прохождения интегрирующимися странами шести последовательных эволюционных ступеней интеграции: преференциальные торговые соглашения → зона свободной торговли (ЗСТ) → таможенный

союз → общий рынок → экономический союз → экономический и валютный союз.

Валютный союз, являющийся высшей формой экономической интеграции, заключается в создании единой региональной валютной системы – формы организации международных валютно-финансовых отношений, закреплённой международными соглашениями стран – участниц союза, и предусматривает:

- введение единой базовой региональной валюты;
- формирование единого валютного пространства стран – участниц союза;
- создание региональной институциональной системы, обслуживающей операции с региональной резервной валютой, а также осуществляющей регулирование международной валютной ликвидности стран союза;
- внедрение региональных унифицированных форм расчетов;
- установление общего режима курса региональной валюты и отсутствия валютных ограничений внутри союза;
- создание регионального центрального банка, осуществляющего эмиссию региональной резервной валюты, проводящего единую денежно-кредитную политику стран – участниц союза, а также выполняющего функции по валютному регулированию и валютному контролю на территории государств региональной валютной системы (например, в ЕВС успешно функционирует Европейская система центральных банков во главе с Европейским центральным банком).

В качестве единой базовой региональной резервной валюты может выступать:

- валюта одной из стран – лидера валютной интеграции;
- композиционная валюта – расчетная единица (например, СДР – в Ямайской мировой валютной системе);
- наднациональная региональная резервная валюта (например, евро – в Евросоюзе).

Классификация Б. Балашша стадий экономической интеграции была разработана на единственном примере – начальной стадии становления Европейского экономического сообщества (ЕЭС), и содержала последовательность, описанную в учредительных документах ЕЭС. Однако даже создание Евросоюза внесло коррективы в данную классификацию: формирование между общим рынком и экономическим и валютным союзом единого экономического пространства (единого рынка), которое означало устранение всех, в том числе администра-

тивных, технических и налоговых, барьеров на пути свободного движения товаров, услуг, лиц и капиталов.

Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), вступившее в силу с 1 января 1994 г., охватило, кроме торговли товарами, торговлю услугами, обмен инвестициями и рабочей силой и показало, что на практике возможно движение от зоны свободной торговли к более высоким уровням интеграции – общему рынку и элементам экономического союза, минуя стадию таможенного союза.

В настоящее время в условиях глобализации мировой экономики еще один процесс определяет содержание нынешнего этапа региональной экономической интеграции. Определение «региональная» в контексте с экономической интеграцией становится все менее применимым, поскольку за НАФТА последовали десятки других экономических соглашений между странами, которые расположены как географически близко друг к другу, так и на разных континентах. В настоящее время в мире насчитывается более 100 экономических объединений, в которых используются национальные и региональные валюты, а также региональные валютные единицы.

17.4. Валютный контроль. Валютные ограничения

Под *валютным регулированием* понимается регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Место валютного регулирования в экономической политике страны определяется теми целями валютной политики, которые могут быть достигнуты с его помощью:

- поддержание стабильности национальной денежной единицы и обеспечение неинфляционного экономического роста;
- обеспечение системы взаиморасчетов с другими странами;
- обеспечение перелива капиталов между отраслями и странами;
- создание условий для сбалансированности платежного баланса;
- формирование золотовалютных резервов страны.

Существуют различные классификации форм валютного регулирования, которые отражают наиболее существенные изменения, произошедшие в мировой валютной системе в конце 70-х и в 80-е гг. Эти изменения касаются либерализации финансовых рынков в странах с развитой рыночной экономикой и ограничения вмешательства государ-

ства в функционирование внутренних финансовых рынков, на которые распространились новые виды финансовых инструментов (деривативы).

В условиях рыночной экономики выделяются такие формы, как рыночное и государственное регулирование международных валютных отношений. *Рыночное регулирование* подчинено закону стоимости, спроса и предложения. Процесс вмешательства государства в валютные отношения (прямо или косвенно) носит характер *государственного валютного регулирования*. Прямое валютное регулирование реализуется путем законодательных актов и действий исполнительной власти, косвенное – с использованием экономических, в частности валютно-кредитных, методов воздействия на поведение экономических субъектов рынка.

Валютное регулирование органично интегрируется в систему денежно-кредитного регулирования и позволяет разным странам с помощью законов рынка устранять противоречия внутренних и внешних приоритетов экономической политики. С одной стороны, с большей эффективностью можно использовать все преимущества от участия в мирохозяйственных связях, а с другой – ограничивать негативные воздействия мирового рынка на снижение курса национальной валюты, бегство национальных и зарубежных инвестиционных капиталов, защищать национальных производителей и экспортеров от международной конкуренции. Таким образом, валютное регулирование вместе с валютным контролем – важная часть механизма, обеспечивающего экономическую безопасность национального хозяйства.

Таким образом, система валютного контроля представляет собой совокупность мер по реализации порядка перемещения различных форм валютных ценностей между странами, определенного их законодательством. В рамках валютного контроля осуществляется комплекс мер, которые принимают форму валютных ограничений в виде запрета, лимитирования, регламентации, задержки совершения операций с валютными ценностями или распоряжения ими.

В качестве главных *целей валютного контроля и валютных ограничений* можно выделить следующие:

- обеспечение экономической безопасности;
 - стимулирование развития внешнеэкономических связей; формирование валютных резервов страны;
 - выполнение международных обязательств страны.
- Введение валютных ограничений базируется на учете:
- уровня экономического развития страны и ее валютного рынка;

- состояния платежного баланса;
- уровня и динамики официальных золотовалютных резервов;
- режима обратимости национальной денежной единицы; объема импорта и потребности в нем;
- политики экономических приоритетов;
- цены и объема национального производства.

В соответствии с определенными направлениями внешнеэкономической политики страны и внешнеторговой деятельностью в форме международного обмена товарами, работами и услугами основным требованием валютного контроля является соблюдение валютного законодательства, которое, как правило, предусматривает комплекс мероприятий по контролю за выполнением текущих операций и операций, связанных с движением капитала (по структуре платежного баланса). Формы валютного контроля и валютных ограничений соответственно классифицируются по этому признаку на текущие (товарные и «невидимые» сделки) и финансовые (экспорт, импорт капитала и нейтральные сделки).

Таким образом, валютная политика представляет собой сложный механизм регулирования отношений, направленных на функционирование его объекта – валюты. Отнесение валютной политики к монетарной или к экономической политике, по своей сути, не меняет практический механизм ее реализации.

Вместе с тем рассмотренные аспекты экономической сущности валютной политики демонстрируют возможность разнотечения потенциала валютного регулирования, возрастающего в условиях глобализации.

Тема 18. РАСЧЕТЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

18.1. Международные расчеты: понятие и роль в обслуживании мирохозяйственных связей. Особенности международных расчетов

Международные расчеты – регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи с экономическими, политическими и культурными отношениями между юридическими лицами и гражданами разных стран.

Международные расчеты включают, с одной стороны, условия и порядок осуществления платежей, выработанные практикой и закрепленные международными документами и обычаями, с другой – еже-

дневную практическую деятельность банков по их проведению. Подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем посредством записей на счетах банков. При этом ведущую роль в международных расчетах играют крупнейшие банки. Степень их влияния в международных расчетах зависит:

- от масштабов внешнеэкономических связей страны базирования;
- применения ее национальной валюты;
- специализации, финансового положения, деловой репутации, сети банков-корреспондентов.

Для осуществления расчетов банки используют свои заграничные отделения и корреспондентские отношения с иностранными банками, которые сопровождаются открытием *счетов «лоро»* (иностранного банка в данном банке) и *«ностро»* (данного банка в иностранных).

Корреспондентские соглашения определяют порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств. Для своевременного и рационального осуществления международных расчетов банки обычно поддерживают необходимые валютные позиции в разных валютах в соответствии со структурой и сроками предстоящих платежей и проводят политику диверсификации своих валютных резервов.

В целях получения более высокой прибыли банки стремятся поддерживать на *счетах «ностро»* минимальные остатки, предпочитая размещать валютные активы на мировом рынке ссудных капиталов, в том числе на евторынке.

Деятельность банков в сфере международных расчетов, с одной стороны, регулируется национальным законодательством, с другой – определяется сложившейся практикой, которая существует в виде установленных правил и обычаев либо закрепляется отдельными документами.

Исторически сложились следующие *особенности международных расчетов*.

1. Импортёры и экспортёры, их банки вступают в определенные обособленные от внешнеэкономического контракта отношения, связанные с оформлением, пересылкой, обработкой товарораспорядительных и платежных документов, осуществлением платежей. Объем обязательств и распределение ответственности между ними зависят от конкретной формы расчетов.

2. Международные расчеты регулируются нормативными национальными законодательными актами, а также международными бан-

ковскими правилами и обычаями. В США единообразный торговый кодекс содержит нормы относительно расчетов, в том числе международных.

3. Международные расчеты – объект унификации, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, универсализацией банковских операций.

4. Международные расчеты имеют, как правило, документарный характер, т. е. осуществляются против финансовых и коммерческих документов. К финансовым документам относятся простые и переводные векселя, чеки, платежные расписки. Коммерческие документы включают:

- а) счета-фактуры;
- б) документы, подтверждающие отгрузку, или отправку товаров, или принятие к погрузке;
- в) страховые документы страховых компаний морских страховщиков или их агентов, поскольку экспортные грузы обычно страхуются;
- г) другие документы – сертификаты, удостоверяющие происхождение, вес, качество или анализ товаров, а также пересечение ими границы, таможенные и консульские счета-фактуры для уведомления таможенных служб страны импортера о назначении груза в целях предотвращения мошенничества и т. д.

5. Международные платежи осуществляются в различных валютах. Поэтому они тесно связаны с валютными операциями, куплей-продажей валют. На эффективность их проведения влияет динамика валютных курсов.

6. Применяются унифицированные правила гарантий (*demand quarantees*), изданные Международной торговой палатой.

18.2. Условия и формы международных расчетов

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок. Наиболее сложными и требующими высокой квалификации банковских работников являются расчеты по международным торговым контрактам. От выбора форм и условий расчетов зависят скорость и гарантия получения платежа, сумма расходов, связанных с проведением операций через банки. Поэтому внешнеторговые партнеры в процессе переговоров согласовывают детали условий платежа и затем закрепляют их в контракте. При составлении валютно-финансовых и платежных условий контрактов обычно проявляется противополож-

ность интересов экспортера, который стремится получить максимальную сумму валюты в кратчайший срок, и импортера, заинтересованного в выплате наименьшей суммы валюты, ускорении получения товара и отсрочке платежа до момента его конечной реализации.

Выбор валютно-финансовых и платежных условий сделок зависит от характера экономических и политических отношений между странами, соотношения сил контрагентов, их компетенции, а также от традиций и обычаев торговли данным товаром. Межправительственные соглашения устанавливают общие принципы расчетов, а во внешне-торговых контрактах четко формулируются подробные условия. Эти условия включают следующие основные элементы: валюту цены; валюту платежа; условия платежа; средства платежа; формы расчетов и банки, через которые эти расчеты будут осуществляться.

Валюта цены – валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют вид товара и перечисленные выше факторы, влияющие на международные расчеты, особенно условия межправительственных соглашений, международные обычаи. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах (двух и более) или стандартной валютной корзине (СДР, ЭКЮ, постепенно замененных на евро с 1999 г.) в целях страхования валютного риска.

Валюта платежа – валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (или заемщика). При нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте, а платеж – обычно в валюте страны-импортера. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс пересчета первой во вторую (либо по паритету, который фиксируется МВФ на базе СДР, либо по рыночному курсу валют).

В контракте устанавливаются условия пересчета:

1) курс определенного вида платежного средства – телеграфного перевода по платежам без тратт или векселя по расчетам, связанным с кредитом;

2) уточняется время корректировки (например, накануне или на день платежа) на определенном валютном рынке (продавца, покупателя или третьей страны);

3) оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно средний курс, иногда курс продавца или покупателя на открытие, закрытие валютного рынка или средний курс дня.

Несовпадение валюты цены и валюты платежа – один из простей-

ших методов страхования валютного риска. Если курс валюты цены (например, доллара) снизился, то сумма платежа (во французских франках) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения – импортер (должник).

Условия платежа – важный элемент внешнеэкономических сделок. Среди них различаются: *наличные платежи, расчеты с предоставлением кредита, кредит с опционом (правом выбора) 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 сохранную (трастовую) расписку, банковскую гарантию. Таким образом, платеж фактически производится после прибытия товаров в порт назначения, за исключением платежей против извещения об отгрузке товара.

Традиционно в зависимости от договоренности контрагентов, а также специфики продаваемых товаров импортер осуществляет платеж на определенной стадии: по получении подтверждения о завершении погрузки товара в порту отправления; против комплекта товарных документов (счет-фактура, коносамент, страховой полис и др.), иногда с правом отсрочки платежа на 5–7 дней, а по поставкам нефти – 30 дней; против приемки товара импортером в порту назначения.

В зависимости от вида товара иногда применяют смешанные условия расчетов: *частично* – платеж против вручения товарных документов; *окончательно* – после приемки товаров, которые по прибытии в порт назначения необходимо смонтировать или проверить качественные характеристики товара, так как они могли ухудшиться в период транспортировки.

Международные расчеты переплетаются с обменом валют и предоставлением кредита внешнеторговыми партнерами друг другу. В этом проявляется взаимосвязь международных валютно-кредитных и расчетных операций. В зависимости от вида продаваемого товара (например, машины и оборудование), а также в связи с усилением конкуренции на рынке продавцов и их стремлением использовать кредит для расширения рынков сбыта новой продукции расчеты по внешне-

торговым операциям осуществляются с использованием коммерческого кредита.

Коммерческий кредит предоставляется продавцом товара покупателю на сроки от нескольких месяцев до 5–8 лет, а в отдельных случаях и на более длительные сроки. 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 с помощью различных средств платежа, используемых в международном обороте, – векселей, платежных поручений, банковских переводов (почтовых и телеграфных), чеков, пластиковых карточек.

Иностранные инструменты (англ., *Foreign items*) – чеки, векселя (простые и переводные) и другие кредитные средства обращения, подлежащие оплате в другой стране, где они депонированы. Наиболее сложной частью платежных условий контракта являются выбор формы расчетов и формулирование деталей проведения расчетов. Увязка противоположных интересов контрагентов в МЭО и организация их платежных отношений реализуются путем применения различных форм расчетов.

Форма расчета – способ оформления, передачи и оплаты платежных (или платежных и товарораспорядительных) документов.

18.3. Аккредитивная форма расчетов: участники, схема проведения. Виды аккредитивов

Аккредитив – это соглашение, в силу которого банк обязуется по просьбе клиента произвести оплату документов третьему лицу (бене-

фициару, в пользу которого открыт аккредитив) или произвести оплату, акцепт тратты, выставленной бенефициаром, или неоголощение (покупку) документов. Обязательство банка по аккредитиву является самостоятельным и не зависит от правоотношений сторон по коммерческому контракту. Это положение направлено на защиту интересов банков и их клиентов: экспортеру обеспечивает ограничение требований к оформлению документов и получению платежа только условиями аккредитива; импортеру – четкое выполнение экспортером всех условий аккредитива.

В расчетах по документарному аккредитиву участвуют:

- 1) *импортер (приказодатель)*, который обращается к банку с просьбой об открытии аккредитива;
 - 2) *банк-эмитент*, открывающий аккредитив;
 - 3) *авизующий банк*, которому поручается известить экспортера об открытии в его пользу аккредитива и передать ему текст аккредитива, удостоверив его подлинность;
 - 4) *бенефициар-экспортер*, в пользу которого открыт аккредитив.
- Схема аккредитивной формы расчетов.*

Импортер представляет в банк заявление на открытие аккредитива. Банк импортера, открывший аккредитив, направляет аккредитивное письмо одному из своих корреспондентов в стране экспортера, назначая его авизующим банком и поручая ему передать аккредитив бенефициару. После получения открытого в его пользу аккредитива (как обеспечения платежа товара) бенефициар производит отгрузку товара, представляет документы, как правило, в авизующий банк, который пересылает их для оплаты банку-эмитенту. После проверки правильности оформления документов банк, открывший аккредитив, производит их оплату. Если документ соответствует условиям аккредитива, банк переводит деньги согласно инструкциям авизующего банка и выдает документы импортеру, который получает товар. Поступившая выручка зачисляется на счет экспортера. В соответствии с условиями аккредитива в качестве банка, уполномоченного на оплату документов (исполняющий банк), может быть назначен и авизующий банк, который в этом случае производит оплату документов экспортеру в момент их представления в банк, а затем потребует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента (по непокрытым аккредитивам). Обычно если у исполняющего банка и банка-эмитента нет взаимных корреспондентских счетов, то в расчетах принимает участие третий (рамбурсирующий) банк, в котором открыты корреспондентские счета указанных банков. При открытии аккредитива банк-эмитент дает ин-

струкции (рамбурсное полномочие) рамбурсирующему банку оплачивать требования исполняющего банка в течение срока действия и в пределах суммы аккредитива.

Виды аккредитивов разнообразны и классифицируются по следующим принципам.

1. Возможность изменения или аннулирования аккредитива банком-эмитентом:

- *безотзывный аккредитив* – твердое обязательство банка-эмитента не изменять и не аннулировать его без согласия заинтересованных сторон;

- *отзывный*, который может быть изменен или аннулирован в любой момент без предварительного уведомления бенефициара. При отсутствии соответствующего указания аккредитив считается безотзывным.

2. С точки зрения дополнительных обязательств другого банка по аккредитиву различаются *подтвержденный* и *неподтвержденный* аккредитивы. Если банк-эмитент уполномочивает или просит другой банк подтвердить его безотзывный аккредитив, то такое подтверждение (если предусмотренные документы представлены и выполнены все условия аккредитива) означает твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству банка-эмитента по платежу, акцепту или неогоцииции тратты.

3. С точки зрения возможности возобновления аккредитива применяются *ролloverные (револьверные, возобновляемые)* аккредитивы, которые открываются на часть стоимости контракта с условием восстановления первоначальной суммы аккредитива после его полного использования (за ряд комплектов документов) либо после представления каждого комплекта документов. Как правило, в тексте аккредитива указывается общая сумма, которую не может превысить совокупность обязательств по данному аккредитиву. Ролloverные аккредитивы, позволяющие сократить издержки обращения, находят широкое применение при расчетах по контрактам на крупные суммы с регулярной отгрузкой товаров в течение длительного периода.

4. С точки зрения возможности использования аккредитива вторыми бенефициарами (непосредственными поставщиками товара) различаются *переводные (трансферабельные)* аккредитивы. При комплектных поставках, осуществляемых субпоставщиками, по указанию бенефициара аккредитив может быть переведен полностью или частично вторым бенефициаром в стране последнего или в другой стране.

Трансферабельный аккредитив переводится не более одного раза.

5. С точки зрения наличия валютного покрытия различаются *покрытый* и *непокрытый* аккредитивы. При открытии аккредитива с покрытием банк-эмитент переводит валюту в сумме аккредитива, как правило, авизующему банку. К другим формам покрытия аккредитивов относятся депозитные и блокированные счета, страховые депозиты и т. д. В современных условиях преобладают непокрытые аккредитивы.

6. С точки зрения возможностей реализации аккредитива различаются: аккредитивы с платежом против документов; *акцептные* аккредитивы, предусматривающие акцепт траф банк-эмитентом при условии выполнения всех требований аккредитива; *аккредитивы с рассрочкой платежа*; *аккредитивы с неограничением документов*.

18.4. Документарное инкассо: понятие и механизм расчетов

Инкассо – банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера в банке. В соответствии с Унифицированными правилами по инкассо инкассовые операции осуществляются банками на основе полученных от экспортера инструкций.

В инкассовой форме расчетов *участвуют*:

- 1) *доверитель* – клиент, поручающий инкассовую операцию своему банку;
- 2) *банк-ремитент*, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;
- 3) *инкассирующий банк*, получающий валютные средства;
- 4) *представляющий банк*, делающий представление документов импортеру-плательщику;
- 5) *плательщик*.

Схема расчетов по документарному инкассо.

1. Экспортер заключает контракт с импортером о продаже товаров на условиях расчетов по документарному инкассо и отправляет ему товар.

2. Экспортер направляет своему банку инкассовое поручение и коммерческие документы.

3. Банк экспортера пересылает инкассовое поручение и коммерческие документы представляющему банку (или банку импортера).

4. Представляющий банк предъявляет эти документы импортеру.

5. Импортёр производит оплату документов инкассирующему (или своему) банку.

6. Инкассирующий банк переводит платеж банку-ремитенту (или банку экспортёра).

7. Банк-ремитент зачисляет переведенную сумму на счет экспортёра.

Различают простое и документарное инкассо. *Простое (чистое) инкассо* означает взыскание платежа по финансовым документам, не сопровождаемым коммерческими документами; *документарное (коммерческое) инкассо* – финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, либо только коммерческих документов. При этом на банках не лежит каких-либо обязательств по оплате документов.

Экспортёр после отправки товара поручает своему банку получить от импортёра определенную сумму валюты на условиях, указанных в инкассовом поручении, содержащем полные и точные инструкции.

Имеются две основные разновидности инкассового поручения:

а) документы выдаются плательщику против платежа (Д/П);

б) против акцепта (Д/А).

Иногда практикуется выдача документов импортёру без оплаты против его письменного обязательства произвести платеж в установленный период времени. Используя такие условия, импортёр имеет возможность продать купленный товар, получить выручку и затем оплатить инкассо экспортёру. В целях ускорения получения валютной выручки экспортёром банк может учесть тратты или предоставить кредит под коммерческие документы. Таким образом, инкассовая форма расчетов связана с кредитными отношениями.

Инкассо является основной формой расчетов по контрактам на условиях коммерческого кредита. При этом экспортёр выставляет тратту на инкассо для акцепта плательщиком, как правило, против вручения ему коммерческих документов (документарное инкассо), при наступлении срока платежа акцептованные векселя отсылаются для оплаты на инкассо (чистое инкассо).

Расчеты в форме инкассо дают определенные преимущества импортёру, основное обязательство которого состоит в осуществлении платежа против товарных документов, дающих ему право на товар, при этом нет необходимости заранее отвлекать средства из своего оборота. Однако экспортёр продолжает сохранять юридически право распоряжения товаром до оплаты импортёром, если не практикуется пересылка непосредственно покупателю одного из оригиналов коносамента для ускорения получения товара.

Вместе с тем инкассовая форма расчетов имеет существенные не-

достатки для экспортера. Во-первых, экспортер несет риск, связанный с возможным отказом импортера от платежа, что может быть связано с ухудшением конъюнктуры рынка или финансового положения плательщика. Поэтому условием инкассовой формы расчетов является доверие экспортера к платежеспособности импортера и его добросовестности.

Во-вторых, существует значительный разрыв во времени между поступлением валютной выручки по инкассо и отгрузкой товара, особенно при длительной транспортировке груза. Для устранения этих недостатков инкассо на практике применяются дополнительные условия:

1) импортер производит оплату против телеграммы банка экспортера о приеме и отсылке на инкассо товарных документов (телеграфное инкассо). Этот вид инкассо не получил широкого распространения;

2) по поручению импортера банк выдает в пользу экспортера платежную гарантию, принимая на себя обязательство перед экспортером оплатить сумму инкассо при неплатеже со стороны импортера. Дополнительная гарантия платежа обычно применяется при расчетах по коммерческому кредиту, так как при отсрочке оплаты возрастает риск неоплаты импортером документов в связи с возможным изменением в финансовом положении плательщика.

Иногда банк импортера авалирует вексель. *Аваль* (гарантия платежа) – вексельное поручительство. Банк-авалист принимает ответственность за платеж, ставя подпись обычно на лицевой стороне векселя с оговоркой, за кого конкретно выдана гарантия платежа; иначе считается, что аваль выдан за векселедателя переводного векселя (экспортера);

3) экспортер прибегает к банковскому кредиту для покрытия имобилизованных ресурсов.

Тема 19. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

19.1. Понятие платежного баланса и его роль в измерении внешнеэкономических связей страны

Платежный баланс – это статистический отчет, отражающий все экономические операции, которые физические лица, компании и государственные органы страны совершают с физическими лицами, компаниями и государственными органами зарубежных стран за определенный период времени (*квартал, полугодие, год и т. д.*). К примеру,

экспорт или импорт товаров и услуг, предоставление либо привлечение займов и кредитов, а также их погашение, международные денежные переводы, международная торговля ценными бумагами и другие операции трансграничного характера. Этот отчет служит важной статистической основой для анализа внешнеэкономического состояния страны, а также для реализации денежно-кредитной и валютной политики.

Экономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимостью, т. е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любая сделка имеет две стороны, и поэтому в платежном балансе реализуется принцип двойной записи. Основными статьями платежного баланса являются кредит и дебет.

Кредит – отток стоимостей, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. В кредите отражается отток ценностей и: страны, за которые впоследствии ее резиденты платят платежи в иностранной валюте.

Дебет – приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. расходовать иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса по определению.

Стандартное (нейтральное, статистическое) представление платежного баланса включает стандартную классификацию операций с точки зрения безусловных экономических критериев и описывает в соответствии с данной классификацией потоки товаров, услуг, доходов, текущих и капитальных трансфертов и движение финансовых ресурсов в страну и за границу.

Аналитическое представление платежного баланса формируется из стандартного представления путем перегруппировки в целях экономического анализа статей для получения сальдо торгового баланса, баланса текущих операций и общего баланса или баланса официаль-

ных расчетов (изменения официальных международных резервных активов страны).

Макроэкономическое значение платежного баланса: показывает соотношение инвалютных платежей и поступлений, срок которых наступил и требуется их немедленное погашение наличностью; включается в национальные счета, расчеты «затраты – выпуск», другие макроэкономические выкладки для определения итога ВЭД страны и ее взаимодействия с мировой экономикой; используется для определения ВВП и национального дохода; показывает спрос и предложение иностранной валюты на данный момент или за определенный период времени; фигурирует при анализе государственной экономической политики и выработке ее долгосрочных целей; по его записям легче судить о стабильности системы плавающих валютных курсов; используется для регулирования внутреннего валютного рынка; информирует о формах привлечения иностранного капитала и зарубежного инвестирования; предоставляет информацию о накопленной задолженности, выплате процентов и платежей по основной сумме долга, возможностях страны зарабатывать валюту для будущих платежей; показывает как развивалась внешняя торговля; помогает выявить аккумуляцию валюты людьми, которые заинтересованы во владении ею (резиденты валюты данной страны), и теми, кто склонен избавиться от этой валюты (иностранцы); показывает, как Центральный банк менял уровень международных резервов; указывает на структурные диспропорции экономики, определяющие возможности экспорта и потребности импорта товаров, капиталов и услуг и др.

19.2. Структура платежного баланса

В соответствии с классификацией статей, используемой Международным валютным фондом, платежный баланс состоит из двух больших разделов: баланса текущих операций и баланса операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Текущие операции – это операции с товарами, услугами и доходами. Сальдо по операциям с товарами и услугами – одна из составляющих валового внутреннего продукта, рассчитываемого методом использования. Капитальные операции связаны с инвестиционной деятельностью и представляют собой операции с активами и обязательствами.

В соответствии с принципами построения платежный баланс всегда

сбалансирован. Понятие отрицательного или положительного сальдо применимо только к отдельным его частям. При этом необходимо отметить, что само по себе сальдо баланса не может иметь однозначной трактовки с точки зрения его воздействия на национальную экономику. В зависимости от целей экономической политики как отрицательное, так и положительное сальдо по отдельным статьям может расцениваться и в позитивном, и в негативном плане.

Баланс текущих операций состоит из торгового баланса, баланса услуг, доходов от иностранных инвестиций и платежей по ним, оплаты труда и текущих трансфертов.

Торговый баланс формируется как соотношение между экспортом и импортом товаров без учета услуг. Изменение торгового баланса зависит от того, какие факторы его обусловили. Например, если отрицательное сальдо образовалось в результате сокращения экспорта, то это может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности товаров данной страны на мировом рынке и рассматриваться как негативное явление. Но если такое положение стало результатом роста импорта в результате притока прямых инвестиций в страну, то это никак не может рассматриваться как ослабление национальной экономики.

В целом состояние торгового баланса зависит от экономического положения страны и в свою очередь оказывает на него значительное воздействие, в частности на курс национальной валюты. Так, при превышении экспорта над импортом спрос на отечественную валюту возрастает, а при обратном соотношении падает, что соответствующим образом влияет на валютный курс.

Статьи торгового баланса поддаются наиболее точному учету, поскольку основываются на данных таможенной статистики. Экспорт и импорт товаров отражаются в момент перехода права собственности от нерезидентов к резидентам (или наоборот) по рыночным ценам. Обычно для оценки операций используются контрактные цены или цены, которые фактически имели место при осуществлении операций. В платежном балансе экспорт и импорт товаров оценивается одинаково – по ценам ФОБ. Экспорт ведет к поступлению в страну иностранной валюты и записывается на кредит торгового счета, а импорт – к оттоку валюты из страны и, соответственно, отражается по дебету торгового счета.

Баланс услуг включает платежи и поступления от услуг, предоставленных резидентами нерезидентам, и наоборот. Баланс услуг представляет собой сальдо так называемых нефакторных услуг, т. е. несвя-

занных с доходами от факторов производства. В этом подразделе (субсчете) платежного баланса отражаются услуги, предоставленные резидентами нерезидентам и оказанные нерезидентами резидентам. По методологии платежного баланса учет услуг осуществляется на валовой основе в полном объеме, включая НДС. В первичной банковской статистике все услуги кодируются в соответствии с разработанным классификатором и перечнем работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности.

Нефакторные услуги разделены на следующие виды:

- транспортные услуги, включая фрахт и страхование перевозок;
- туризм, включая все расходы резидентов страны во время пребывания в других странах;
- услуги в сфере бизнеса: услуги проектных организаций, консультантов, платежи за участие в международных конгрессах, симпозиумах, конференциях и других международных встречах, платежи за участие в международных выставках и ярмарках;
- роялти и лицензионные вознаграждения: выплаты за использование в другой стране лицензий, прав на тиражирование печатной, аудио- или видеопродукции;
- услуги связи и информационные услуги;
- строительные услуги;
- страховые, финансовые услуги;
- развлечения, культурные мероприятия и отдых;
- услуги государственных учреждений.

Баланс «Доходы от инвестиции и оплата труда» отражает доходы от предоставления резидентами факторов производства (труда и капитала) нерезидентам или наоборот. Он состоит из двух статей – оплата труда (полученная/выплаченная), доходы от инвестиций (к получению/к выплате).

Статья «Оплата труда» отражает вознаграждения работникам, полученные от резидентов другой экономики, при этом отражаются только поступления от работников, занятых за рубежом не более 183 дней в году, т. е. законодательно считающихся резидентами. За пределами этого срока их переводы на счет «Текущие трансферты» в России должны отражаться как переводы иностранцев. В статье «Доходы от инвестиций» отражаются доходы от собственности на иностранные финансовые активы, которые нерезиденты выплачивают резидентам или наоборот (проценты, дивиденды и другие аналогичные формы дохода).

Текущие трансферты отражают переводы в страну и из страны не-торгового характера (денежные переводы, пенсии, взносы в международные организации, гуманитарная помощь в виде потребительских товаров и услуг, дары и правительственные субсидии).

Перечисленные услуги, движение доходов, текущие трансферты называют «невидимыми» операциями. Сальдо по «невидимым» операциям, которое в среднем составляет $\frac{1}{3}$ текущих операций платежного баланса, влияет на его конечный результат.

Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами включает два основных раздела: счет операций с капиталом и финансовый счет. Основные составные части счета капитала – трансферты капитала и приобретение/реализация нефинансовых активов. Примеры капитальных трансфертов – безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов и др.

В финансовом счете отражаются операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам, которые произошли в отчетном периоде. Активом называется любая форма вложения временно свободных средств, позволяющая их сохранить в течение определенного отрезка времени, на который откладывается спрос. В финансовом счете различают следующие функциональные группы активов и обязательств: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, финансовые производные и прочие инвестиции. Прямые инвестиции предполагают операции с нерезидентами по инвестированию в компании или в виде вложений в акционерный капитал, реинвестирование прибыли дочерних компаний и т. п.

Портфельные инвестиции включают операции с нерезидентами по инвестициям в ценные бумаги в форме корпоративных акций или облигаций, производных финансовых инструментов (фьючерсы, опционы и т. п.).

Для разграничения прямых и портфельных инвестиций используется следующий критерий: если инвестор владеет 10 % и более обыкновенных акций, то считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций.

Финансовые производные включают активы и обязательства по таким финансовым инструментам, как фьючерсы, опционы, свопы. Выделение самостоятельного подраздела финансового счета в платежном балансе обусловлено активным развитием международного рынка деривативов как способа эффективного привлечения ссудного капитала, обеспечивающего снижение уровня валютного и процентного рисков,

сокращение затрат по обслуживанию долга. Прочие инвестиции отражают другие капитальные операции с нерезидентами: торговые и финансовые кредиты, депозиты, ссуды и займы и т. п.

Заключительные статьи платежного баланса отражают операции с ликвидными валютными активами. В подразделе «Резервы» приводятся данные о монетарном золоте, резервной позиции страны в Международном валютном фонде, иностранной валюте, прочих требованиях.

19.3. Факторы, влияющие на платежный баланс

Платежный баланс имеет прямую и обратную связь с процессом воспроизводства. С одной стороны, он складывается под влиянием процессов, происходящих в воспроизводстве, а с другой стороны, воздействует на него, так как влияет на курсовые соотношения валют, золотовалютные резервы, валютное положение, внешнюю задолженность, на направления экономической, в том числе валютной политики, состояние всей мировой валютной системы. В платежном балансе отражаются:

- структурные диспропорции экономики;
- изменения в соотношении рыночного и государственного регулирования экономики;
- конъюнктурные факторы (степень международной конкуренции, инфляции, изменения валютного курса).

На состояние платежного баланса *влияют ряд факторов.*

1. Неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция.

2. Циклические колебания экономики.

В платежных балансах отражаются подъемы и спады хозяйственной активности в стране, так как от состояния внутренней экономики зависят ее внешнеэкономические операции. Рост производства вызывает увеличение импорта топлива, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров замедляется. При вялом экономическом развитии увеличивается вывоз капитала и наоборот. Мировые экономические кризисы приводят к крупномасштабным дефицитам платежных балансов то одних, то других стран.

3. Рост заграничных государственных расходов.

Отрицательно влияют на платежный баланс внешние правительственные расходы, вызванные различными экономическими и политическими причинами.

4. Милитаризация экономики и военные расходы.

Если экспортные отрасли загружены военными заказами, а средства, которые можно применить для расширения вывоза товаров, направляются на военные цели, это приводит к сокращению экспортных возможностей страны. Рост вооружений вызывает увеличение импорта военно-стратегических товаров, в том числе многих видов сырья, сверх нормальных потребностей мирного времени.

5. Усиление международной финансовой взаимозависимости.

Интенсивный рост масштабов вывоза капиталов, развитие рынка ссудных капиталов, включая финансовые рынки, усиливают финансовую взаимозависимость стран, которая стала сильнее коммерческой взаимозависимости (финансовые потоки превышают в десятки раз платежи по международной торговле).

Двойственное влияние вывоза капитала на платежный баланс страны-экспортера заключается в том, что он увеличивает его пассив, но служит базой для притока в страну процентов и дивидендов через определенный период. Но приток процентов и дивидендов уменьшается при реинвестировании части прибылей в стране приложения капитала.

Приток иностранных капиталов в свою очередь оказывает двойное влияние на платежный баланс страны-импортера: вначале увеличиваются поступления, но с наступлением сроков платежей страны-должники вынуждены уплачивать сумму долга, а также проценты и дивиденды. Иностранные капиталы оказывают положительное влияние на платежный баланс страны-должника при условии их самоокупаемости, если использование зарубежных капиталов приносит доходы стране-импортеру.

Чрезмерный вывоз капитала отвлекает средства, которые могли бы быть использованы для модернизации экспортных отраслей.

На платежный баланс отрицательно влияет «бегство» капитала – массовый отток капитала из одной страны в другие в разных формах и на разные сроки в поисках более надежных и прибыльных сфер его приложения (легальный вывоз капитала, нелегальный, отмывание «грязных» денег).

Сегодня для мировой валютной системы серьезную угрозу представляют так называемые перетоки горячих денег – ускоренное и внезапное перемещение краткосрочных капиталов за рубеж.

6. Изменения в международной торговле.

НТР, интенсификация производства, переход на новую энергетическую базу, рост торговли услугами и наукоемкими товарами вызывают структурные сдвиги в международных экономических связях.

7. Влияние валютно-финансовых факторов на платежный баланс страны.

Девальвация поощряет экспорт, ревальвация стимулирует импорт, при прочих равных условиях нестабильность мировой валютной системы ухудшает условия международной торговли и расчетов. В ожидании снижения курса национальной валюты происходит смещение сроков платежей по экспорту и импорту: импортеры стремятся ускорить платежи, а экспортеры задерживают получение вырученной иностранной валюты. Даже при небольшом разрыве в сроках международных расчетов возникает значительный отток капиталов из страны.

8. Влияние инфляции.

Повышение цен – снижение конкурентоспособности экспортных товаров, поощрение импорта, рост «бегства» капиталов за границу.

9. Форс-мажорные (чрезвычайные) обстоятельства – неурожай, стихийные бедствия, катастрофы.

19.4. Регулирование платежного баланса

Платежный баланс издавна является одним из объектов государственного регулирования, которое корректирует рыночное регулирование. Это обусловлено определенными причинами.

1. Платежным балансам присуща неуравновешенность, проявляющаяся в длительном и крупном дефиците у одних стран и чрезмерном активном сальдо у других. Нестабильность платежного баланса влияет на динамику валютного курса, миграцию капитала, состояние экономики.

2. После отмены золотого стандарта в 1930-х гг. стихийный механизм выравнивания платежного баланса путем ценового регулирования действует крайне слабо. Поэтому выравнивание платежного баланса требует целенаправленных государственных мероприятий.

3. В условиях глобализации повысилось значение платежного баланса в системе государственного регулирования экономики. Задача его уравнивания входит в круг основных задач политики государства наряду с обеспечением экономического роста, сдерживанием инфляции и безработицы.

Материальной основой регулирования платежного баланса служат:

- 1) официальные золотовалютные резервы;
- 2) государственный бюджет;
- 3) непосредственное участие государства в МЭО как экспортера капитала, кредитора, гаранта, заемщика;
- 4) регламентация внешнеэкономических операций с помощью законодательных и нормативных актов.

Государственное регулирование платежного баланса – совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо.

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

1. *Дефляционная политика*, которая направлена на сокращение внутреннего спроса, включает ограничение бюджетных расходов, замораживание цен и заработной платы. В аспекте регулирования платежного баланса дефляционная политика направлена на снижение цен и повышение конкурентоспособности товаров и услуг.

2. *Девальвация*. Стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке.

3. *Протекционистские меры*. Например, валютные ограничения – блокирование инвалютной выручки экспортеров, лицензирование продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках – для уменьшения дефицита платежного баланса путем ограничения экспорта капитала и стимулирования его притока, сдерживания импорта товаров.

4. *Финансовая и денежно-кредитная политика*. Используются бюджетные субсидии экспортерам, отмена налога с процента, протекционистское повышение импортных пошлин, выплачиваемых иностранным держателям ценных бумаг в целях притока капитала в страну.

5. *Специальные меры государственного воздействия на платежный баланс* в ходе формирования его основных статей – торгового баланса, «невидимых» операций, движения капитала. Важным объектом регулирования является торговый баланс.

При активном платежном балансе государственное регулирование направлено на устранение нежелательных последствий чрезмерного активного сальдо. С этой целью рассмотренные выше методы – финансовые, кредитные, валютные и другие, а также ревальвация валют – используются для расширения импорта и сдерживания экспорта товаров, увеличения экспорта капитала и ограничения их импорта.

Методы балансирования платежных балансов.

1. Традиционно используются иностранные займы и ввоз капитала. Речь идет о временных методах балансирования платежного баланса, так как страны-должники обязаны выплачивать проценты и дивиденды, а также сумму займов.

2. Для покрытия дефицита платежного баланса МВФ предоставляет резервные (безусловные) кредиты. Их объем невелик и распределяется неравномерно по странам в пределах 25 % их квот (взносов). Кредиты сверх этой резервной позиции обусловлены жесткими требованиями проведения стабилизационных программ МВФ.

3. С середины 70-х до середины 80-х гг. промышленно развитые страны привлекали нефтедоллары для погашения дефицита своих платежных балансов путем *рециклирования* (перераспределения) валютной выручки нефтедобывающих стран от экспорта нефти в свою пользу.

4. К временным методам покрытия дефицита платежного баланса относятся также льготные кредиты, полученные страной по линии иностранной помощи.

5. Окончательным методом балансирования платежного баланса служит использование официальных валютных и золотых резервов.

6. Окончательным средством погашения дефицита платежного баланса служит также иностранная помощь в форме субсидий и даров.

Тема 20. МОДЕЛИ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

20.1. Внутренний и внешний баланс в открытой экономике (IS-LM-BP)

Разработка моделей открытой экономики активно проводилась рядом экономистов на протяжении последних десятилетий. Пионерные работы по проблемам государственного регулирования открытой экономики были выполнены Робертом Манделлой и Маркусом Флемингом, которые в начале 60-х гг. развили кейнсианскую модель IS-LM

применительно к открытой экономике. Их модель предполагает совершенную мобильность капитала между малыми странами.

Кейнсианская модель, как известно, предполагает наличие двух секторов – реального и денежного, равновесные состояния которых отражают соответственно кривые IS (I – инвестиции, S – сбережения) и LM (L – ликвидность, M – деньги).

Равновесие в реальном секторе имеет место тогда, когда утечка средств из системы в виде сбережений (S) и расходов на импорт (IM) равна инъекциям средств в систему в виде инвестиций (I) и доходов от экспорта (EX).

Равновесие в денежном секторе имеет место тогда, когда спрос на деньги в транзакционных и спекулятивных целях (M^d) равняется их предложению (M^s).

Пересечение кривых IS и LM обеспечивает одновременное равновесие реального и денежного секторов, т.е. достижение так называемого «внутреннего» равновесия в закрытой экономике.

В модели же открытой экономики появляется дополнительная кривая BP, (balance of payments, платежный баланс), которая отражает равновесие внешнего сектора, имеющее место тогда, когда дефицит текущего (торгового) баланса (EX-IM) покрывается чистым притоком краткосрочного капитала из-за рубежа (FI). Пересечение кривых IS, LM и BP в одной точке, где обеспечивается одновременное равновесие всех трех секторов – реального денежного и внешнего – предполагает внешнее равновесие.

Таким образом, IS-LM-BP модель – кейнсианская модель открытой экономики, показывающая такое соотношение уровня доходов и процентной ставки, при котором обеспечивается одновременное равновесие в трех секторах – реальном, денежном и внешнем (рис. 20.1).

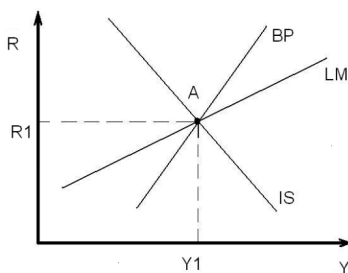


Рис. 20.1. Равновесие в модели IS-LM-BP

В приведенном графике точка А отображает состояние слияния внутреннего и внешнего равновесия в стране при ВВП, равном Y_1 , и процентной ставке, равной R_1 . Кривая IS всегда имеет отрицательный угол наклона, поскольку при снижении процентной ставки растут инвестиции, в результате чего уровень дохода также должен быть выше, чтобы обеспечить возрастающий уровень зависимых от него импорта и сбережений, обеспечив тем самым сохранение равновесия в реальном секторе.

Кривая LM всегда имеет положительный угол наклона, поскольку чем выше процентная ставка, тем меньше спекулятивный спрос на деньги и тем выше предложение денег в транзакционных целях, что может быть только при возрастающем уровне дохода.

BP кривая всегда имеет положительный угол наклона, поскольку чем выше доходы и, следовательно, импорт, тем больше дефицит торгового баланса и тем выше должна быть процентная ставка, чтобы обеспечить достаточный приток иностранного краткосрочного капитала для его финансирования. Ситуация, когда BP кривая находится выше LM кривой говорит о высокой немобильности капитала, когда ниже – о его высокой, но неполной мобильности.

Механизм макроэкономической корректировки в рамках IS-LM-BP модели включает использование двух инструментов макроэкономической политики – бюджетной и денежной и может осуществляться в рамках широкого спектра подходов правительства конкретной страны к движению капитала: от полной свободы до полного запрета. При этом, как установили Р. Манделл и М. Флеминг, последствия проведения монетарной и фискальной политики существенно различаются в зависимости от принятого режима установления валютного курса.

20.2. Совокупный спрос и совокупное предложение в открытой экономике (AS-AD модель)

По своей структуре AS-AD модель весьма близка к только что рассмотренной IS-LM-BP модели. Так же, как и IS-LM-BP модель, она основана на допущении о плавающей процентной ставке, предусматривает возможность существования как фиксированного, так и плавающего валютного курса. Инструментами корректировки по-прежнему являются баланс инвестиций-сбережений (IS), спроса-предложения денег (LM), правительственных доходов-расходов (G-T) с целью корректировки – улучшения платежного баланса (BP). Главные отличия

закljučаются в том, что AS-AD модель предусматривает возможность изменения цен, добавляет в число инструментов макроэкономической корректировки агрегированное предложение (AS) и в числе целей корректировки заменяет уровень дохода (Y) на агрегированный спрос (AD).

Графически AS-AD модель показывает такое соотношение между уровнем дохода (Y) и существующим уровнем цен (P) (а не процентной ставкой, как это было в IS-LM-BP модели), при котором совокупный спрос на товары и услуги в стране в целом равен их совокупному предложению (рис. 20.2).

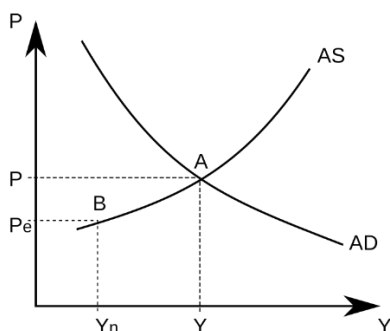


Рис. 20.2. AS-AD модель

Таким образом, модель совокупного спроса и совокупного предложения (AS-AD модель) показывает, как в реальном, денежном и внешнем секторах макроэкономический баланс может достигаться автоматически, без вмешательства государства и без использования им каких-либо инструментов экономической политики.

Совокупный спрос представляет собой спрос, предъявляемый на все товары, находящиеся в распоряжении страны (на реальный ВВП), при существующем общем уровне цен. Совокупный спрос наименее эластичен по цене в закрытой экономике, несколько более эластичен в открытой экономике с фиксированным валютным курсом и наиболее эластичен в открытой экономике с плавающим валютным курсом. Рост цен на одинаковую величину приводит к значительно большему падению доходов в открытой, нежели в закрытой экономике. Совокупное предложение – предложение всех товаров, находящихся в распоряжении страны (производство реального ВВП), при существующем общем

уровне цен. Совокупное предложение в долгосрочной перспективе представляет собой независимое от общего уровня цен потенциальное предложение товаров, которые можно было бы произвести при максимальном использовании находящихся в распоряжении страны факторов производства (трудовых и природных ресурсов, капитала и технологий). Совокупное предложение в краткосрочной перспективе – текущее предложение всех товаров, находящихся в распоряжении страны, при существующем общем уровне цен. Для возникновения равновесия в AS-AD модели совокупный спрос должен быть равен совокупному предложению как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Рост совокупного спроса приводит к временному росту производства и постоянному увеличению уровня цен. Соответственно, сокращение совокупного спроса приводит к временному падению производства и постоянному снижению цен.

20.3. Адаптация открытой экономики к экзогенным шокам. Шоки реального сектора

Проблема макроэкономической корректировки возникает, когда под воздействием какого-либо экономического шока экономика выходит из равновесного состояния.

Макроэкономическая корректировка – приведение экономики в равновесное состояние или в состояние стабильности, когда имеющиеся дисбалансы надежно покрываются гарантированными источниками финансирования.

Макроэкономическая корректировка постоянно осуществляется в любой экономике независимо от действий, предпринимаемых или не предпринимаемых правительством, как следствие самонастройки рыночной экономики под воздействием базовых сил спроса и предложения. Она может стать также результатом осуществления целенаправленных мероприятий, обычно по решению органов исполнительной власти, для быстрого исправления выявленных дисбалансов (дефицита бюджета или платежного баланса) и достижения других целей экономической политики. Соответственно, макроэкономическая корректировка бывает автоматической и целенаправленной.

Автоматическая корректировка – макроэкономическая корректировка в результате действий экономических законов.

Целенаправленная корректировка – макроэкономическая корректировка путем использования правительством инструментов экономической политики.

Как автоматическая, так и целенаправленная корректировка может осуществляться в условиях фиксированного и плавающего валютного курса через изменения цен, процентных ставок, дохода. Она может иметь характер срочных одноразовых мер или носить характер долгосрочных преобразований структуры экономики на основе целенаправленной политики приватизации, демополизации, государственной поддержки наиболее перспективных отраслей и т. д.

Наиболее типичными из шоков, происходящих из реального сектора, являются изменение уровня мировых цен на главные экспортные или импортные товары данной страны и изменение вкусов и предпочтений потребителей.

Изменение мировых цен. Автоматическая корректировка открытой рыночной экономики происходит в результате возникновения некоторых внешних явлений, которые могут оказывать влияние на экономику данной страны.

Шок от зарубежных цен (foreign price shock) – корректировка в открытой экономике, происходящая в результате резкого изменения пропорций между национальными и международными ценами из-за роста или падения последних.

Шок от внутренних цен (domestic price shock) – корректировка в открытой экономике, происходящая в результате резкого изменения пропорций между международными и национальными ценами из-за роста или падения последних.

Изменение вкусов и предпочтений внутри страны. Другим весьма распространенным шоком, происходящим из реального сектора, только теперь уже своей страны, является сдвиг вкусов и предпочтений потребителей в пользу национальных товаров. Это обычно является результатом массовой пропаганды, а иногда и законодательных актов, требующих от потребителей покупать национальные товары, от производителей – использовать определенную долю национальных компонентов при выпуске готовой продукции, от работодателей – нанимать определенную часть местной рабочей силы и т. д.

Шоки денежного сектора.

Изменение мировой процентной ставки. Шок, заключающийся в резком росте мировых процентных ставок, приведет к росту оттока краткосрочного капитала из данной страны, в результате чего при фиксированном валютном курсе возникнет дефицит платежного баланса, а при плавающем – потенциально возможный дефицит.

Шок от зарубежной процентной ставки (foreign interest rate shock) – корректировки в открытой экономике, происходящие в результате резкого изменения пропорций между национальными и международными процентными ставками из-за роста или падения последних.

Изменение национальной процентной ставки. Другой типичный экзогенный шок может происходить из денежного сектора своей страны.

Шок от национальной процентной ставки (domestic interest rate shock) – корректировка в открытой экономике, происходящая в результате резкого изменения пропорций между международными и национальными процентными ставками из-за роста или падения последних.

На основе теории автоматической адаптации открытой экономики в рамках IS-LM-BP и AS-AD моделей возможно объяснить автоматическую корректировку, происходящую в результате независимых от политики данной страны экзогенных шоков. Такие шоки могут происходить из любого из четырех основных секторов экономической деятельности как в зарубежных странах, так и в своей стране. Наиболее типичными являются шоки реального сектора, связанные с повышением мировых цен на товары национального экспорта или импорта, с изменением вкусов и предпочтений потребителей, а также шоки, происходящие из денежного сектора, выражающиеся прежде всего в росте мировых или национальных процентных ставок и изменении инвестиционных предпочтений. Влияние этих шоков на совокупный спрос в критической степени зависит от характера валютного курса, существующего в данной стране.

При плавающем валютном курсе, в отличие от фиксированного курса, шоки, приводящие к изменению размеров национального экспорта, не оказывают влияния на совокупный спрос. Шоки, приводящие к изменению в масштабах движения капитала, оказывают влияние на совокупный спрос при любом режиме валютного курса. Межстрановая передача макроэкономических шоков диктует необходимость координации макроэкономической политики, особенно между большими и экономически тесно связанными странами.

20.4. Диаграмма Суона

Механизм макроэкономической корректировки можно описать с помощью диаграммы Т. Суона (австралийский экономист) (рис. 20.3). Она исходит из Кейнсианского равенства:

$$V = C + I + G + X - IM, \quad (20.1)$$

где $A = C + I + G$ – абсорбция (все внутренние расходы резидентов);

$X - IM$ – текущий или торговый баланс CAB .

Равенство приобретает упрощенный вид:

$$V = A + CAB. \quad (20.2)$$

Из равенства (20.2) видно, что:

а) для каждого конкретного уровня дохода увеличение внутреннего потребления должно сопровождаться ростом дефицита текущего баланса, и наоборот;

б) увеличение положительного сальдо в торговле должно вести к снижению внутренней абсорбции.

Соответственно, способом ликвидации дефицита торгового баланса является сокращение внутренней абсорбции, а его положительного сальдо – ее увеличение.

С другой стороны, и экспорт, и импорт зависят от валютного курса. По мере роста абсорбции растет импорт, что приводит к росту валютного курса; по мере ее сокращения импорт падает, так же как и валютный курс. Следовательно, в простейшем случае как внутренний, так и внешний баланс зависят от двух переменных: внутренней абсорбции (A) и валютного курса (E).

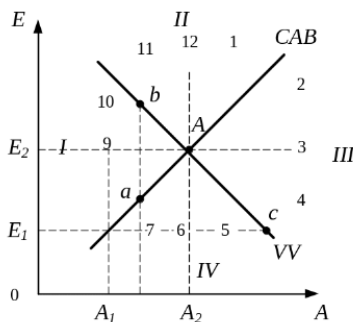


Рис. 20.3. Диаграмма Суона

Кривая VV показывает все имеющиеся сочетания валютного курса E и внутренней абсорбции A , при которых обеспечивается внутренний баланс. Она имеет отрицательный наклон, поскольку в результате девальвации улучшается торговый баланс, что означает рост экспорта и уменьшение импорта и, следовательно, сокращение внутренней абсорбции.

Если при девальвации произойдет меньшее, чем нужно для равновесия, сокращение абсорбции, спрос превзойдет предложение и возникнет инфляция, если большее, напротив, предложение превзойдет спрос и возникнет безработица. Кривая CAB показывает все имеющиеся сочетания валютного курса E и внутренней абсорбции A , при которых обеспечивается торговый баланс. Она имеет положительный наклон, поскольку в результате девальвации улучшается торговый баланс, что должно быть перекрыто соответствующим ростом абсорбции, приво-

дящей к увеличению импорта настолько, чтобы торговый баланс остался в равновесии. Если при девальвации произойдет больший, чем нужно для равновесия, рост абсорбции, возникнет дефицит торгового баланса, если меньший – его положительное сальдо.

Внешний баланс в данном случае упрощенно представлен только торговым балансом. Девальвация приводит к его улучшению в том случае, если выполняется условие Маршалла – Лернера:

$$r_x + r_{im} > 1, \quad (20.3)$$

где r_x – эластичность иностранного спроса на национальный экспорт (эластичность экспорта);

r_{im} – эластичность национального спроса на импорт (эластичность импорта).

В случае, если сумма эластичностей экспорта и импорта страны меньше единицы, девальвация ухудшит состояние торгового баланса. Валютные доходы от национального экспорта растут, если спрос нерезидентов на него эластичный и снижается, если спрос неэластичный.

Одновременное равновесие внутреннего и внешнего баланса достигается в точке *A*, на пересечении кривой внутреннего баланса *VV* и кривой внешнего баланса *CAB*. Слева от кривой внутреннего баланса находятся сегменты I и IV, в которых экономика находится в дисбалансе, приводящем к неполной занятости, безработице; справа – сегменты II и III, в которых также нарушается внутренний баланс и возникает инфляция. Слева от кривой внешнего равновесия находятся сегменты I и II, в которых торговый баланс положителен; справа – сегменты III и IV, в которых он отрицателен.

Конечная цель макроэкономической корректировки – одновременное достижение внутреннего и внешнего равновесия в точке *A*. Использование тех или иных инструментов экономической политики зависит от того, в каком сегменте находится конкретная страна на диаграмме Суона. Все возможные варианты их расположения показаны в точке 9, т. е. имея положительный торговый баланс и безработицу надо увеличить внутреннюю абсорбцию с A_1 до A_2 ; находясь в точке 6 (дефицит торгового баланса и безработица), достаточно девальвировать валютный курс с E_1 до E_2 .

Проблемы практического использования диаграммы Т. Суона:

- упрощенно сводит внешний баланс только к торговому балансу, игнорируя тем самым международное движение капитала;

- не позволяет точно определить, каковы должны быть масштабы параллельного изменения валютного курса и абсорбции для достижения равновесия;

- не рассматривает денежную политику в качестве инструмента экономической политики;

– учитывая, что многие страны мира придерживаются политики фиксированного валютного курса, в распоряжении правительства остается, по сути, один инструмент экономической политики – бюджетная политика. С помощью одного механизма нельзя достичь двух целей.

20.5. Правило Тинбергена

В 1950-х гг. голландским ученым Яном Тинбергеном (нобелевский лауреат 1969 г.) в работах «Теория экономической политики» (1952), «Централизация и децентрализация в экономической политике» (1954), «Экономическая политика: принципы и цели» (1956) были разработаны основные положения теории экономической политики. Тинберген показал, что ее решение зависит от одновременного, скоординированного использования достаточного количества правильно выработанных инструментов проведения соответствующей экономической политики. Отличительной чертой его теории является простота и тесная связь с текущими проблемами экономической политики.

Основные положения подхода Я. Тинбергена:

- правительство выбирает конечные цели исходя из максимизации общественного благосостояния;
- определение целевых показателей (индикаторов);
- оценка политических инструментов, находящихся в распоряжении правительства;
- связь показателей и инструментов достижения;
- выбор оптимального масштаба применяемых политических мер.

На основании данных положений формулируется так называемое *правило Тинбергена*: при неоднозначности и определенности оптимальной политики необходимо, чтобы число инструментов соответствовало числу целей.

Развитие подхода Я. Тинбергена продолжил Р. Манделл. Он анализировал ситуацию, когда разные инструменты находятся под контролем разных государственных органов. Например, денежная политика – в компетенции центрального банка, а фискальная – в компетенции исполнительной власти (министерства финансов и налоговых органов). Очень часто бывает, что эти органы не координируют свою политику, как предусматривал Я. Тинберген, а по разным политическим или институциональным причинам самостоятельно выбирают необходимые политические действия. Встает вопрос, существует ли путь разрешения проблемы выбора экономической политики при условии, когда политика разрабатывается и осуществляется децентрализованно, т. е. каждый инструмент находится под контролем определенного органа власти, и разные органы власти не координируют непосредственно

свои действия. Манделл предложил решение этой проблемы. Он доказал, что когда цели правильно увязаны с инструментами, то оптимальный пакет политических действий может быть исполнен и при децентрализованном принятии решений. Подход Манделла заключался в том, что каждый инструмент должен использоваться для регулирования того показателя, на который данный инструмент оказывает максимальное влияние.

В дальнейшем вклад в теорию экономической политики внесли представители неоконсерватизма – монетаристы (М. Фридмен) и представитель теории рациональных ожиданий Р. Лукас. Согласно позиции М. Фридмена, политики не должны слишком часто менять параметры инструментов (в частности, применительно к фискальной политике), как это предлагалось неокейнсианцами. Это объясняется существованием длинных и изменчивых лагов в экономической политике и их влиянием на целевые показатели. Уделяя большое значение неопределенности, Фридмен показал, что неопределенность связана с временными параметрами влияния инструмента на целевой показатель. В свою очередь, согласно подходу Р. Лукаса, вследствие *рациональных ожиданий* субъектов экономическая политика не способна достигать намеченных целей, поскольку агенты приспособливают свои действия к действиям правительства.

В отличие от рациональных, *адаптивные ожидания* образуются только на основе наблюдений развития этих величин в прошлом. Например, факт систематической недооценки уровня инфляции в прошлом влияет на оценку инфляции в будущем. В каждый данный момент времени у людей имеются свои представления о будущих значениях экономических переменных величин, в частности темпа инфляции. В ситуации адаптивных ожиданий, если фактически наблюдаемый уровень инфляции в текущем периоде равен ожидаемому, то ожидания не меняются. Если же между фактическими и ожидаемыми значениями есть различия, тогда ожидания на следующий период определяются как средневзвешенное значение ожидаемых и фактических значений данного периода.

Если фактическое значение не меняется, адаптивные ожидания очень быстро становятся почти правильными. Хотя адаптивные ожидания и не являются абсолютно точными, они так недалеко отклоняются от действительности, что люди воспринимают их как вполне удовлетворительные. Однако, если существует выраженный тренд фактического значения, адаптивные ожидания отстают от фактического значения и в последующие периоды оказываются ошибочными. Это заставляет людей искать более надежные способы определения ожиданий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Серова, Е. В. Аграрная экономика: учебник / Е. В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.
2. Аникин, А. В. Золото: международный экономический аспект / А. В. Аникин; под ред. В. Н. Морозова. – М.: Международные отношения, 1984. – 320 с.
3. Биби́к, Т. Б. Международная экономика: учеб. пособие / Т. Б. Биби́к, З. Н. Козловская; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2020. – 272 с.
4. Бергер, Я. М. Экономическая стратегия Китая / Я. М. Бергер. – М.: ФОРУМ, 2009. – 560 с.
5. Буць, В. И. Международные экономические отношения: международная торговля / В. И. Буць. – Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – URL: <https://www.lapublishing.com/?locale=ru> (дата обращения: 11.10.2022).
6. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / И. С. Гладков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2009. – 341 с.
7. Государственная программа «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 1 февраля 2021 г. № 59 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2021 г. – № 5/48758.
8. Дорожная карта государственной аграрной политики Республики Беларусь / ред.: Л. В. Сидорова, В. Н. Пинчук. – Минск: Беларусь, 2014. – 64 с.
9. Ильина, З. М. Рынки сырья и продовольствия: учебник / З. М. Ильина, И. В. Мирочичка; рец. А. М. Каган. – Минск: ТетраСистемс, 2014. – 286 с.
10. Исследование теоретических основ и выявление закономерностей устойчивости развития основных продуктовых рынков / З. М. Ильина [и др.] // Проблемы научного обеспечения современного развития АПК: вопросы теории и методологии / РНУП «Институт системных исследований в АПК Нац. акад. наук Беларуси»; ред.: В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск, 2015. – С. 6–15.
11. Кизима, С. А. Внешняя политика Республики Беларусь / С. А. Кизима, А. Л. Шевцова; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2020. – 150 с.
12. Концепция национальной стратегии устойчивого социально- экономического развития Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economv.gov.by. – Дата доступа: 10.06.2022.
13. Любецкий, В. Мировая экономика и международные экономические отношения / В. Любецкий. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 350 с. – URL: https://www.chitai-gorod.ru/catalog/book/391974?utm_source=gdeslon&utm_medium=cpa&utm_campaign=kokoc&utm_content=8980&utm_term=391974&gsaid=82879&gs_ref=8a2cecd09e9flafbc16c349a651f7a6de7079938&gs_csh^Зою (дата обращения: 10.11.2022).
14. Международная инвестиционная деятельность: учеб. пособие / Е. Н. Петрушкевич [и др.]; под ред. Е. Н. Петрушкевича. – Минск: БГЭУ, 2021. – 345 с.
15. Международные экономические отношения : учебник [Электронный ресурс] / ред. Б. М. Смитиенко. – 2 изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 528 с. – Режим доступа: <http://alleng.Org/d/econ/econ526.htm>. – Дата доступа: 14.11.2022.
16. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: 2012. – 647 с. – URL: <http://alleng.Org/d/econ/econ526.htm> (дата обращения: 14.11.2022).

17. Международные экономические отношения: теория и политика: учеб. пособие / под ред. Ю. Г. Козака. – Киев: Центр учебной литературы, 2013. – 360 с. – URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/ispu/bitstream/123456789/353/1/Международные.pdf> (дата обращения: 12.11.2022).
18. Международные экономические отношения в глобальной экономике : учебник / И. Н. Платонова [и др.]; под общ. ред. И. Н. Платоновой. – М.: Юрайт, 2020. – 528 с.
19. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. – 654 с.
20. Мировая экономика: учеб. пособие / А. А. Праневич [и др.]; под ред. А. А. Праневича. – Минск: БГЭУ, 2020. – 431 с.
21. Мировая экономика: учебник: в 2 ч. / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – Ч. 1. – 689 с.
22. Мировая экономика: учебник: в 2 ч. / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – Ч. 2. – 691 с.
23. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / О. В. Игнатова [и др.]; под ред. О. В. Игнатовой, Н. Л. Орловой. – М.: Юрайт, 2023. – 358 с.
24. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития / Е. Д. Фролова [и др.]; под общ. ред. Е. Д. Фроловой, С. А. Лукьяннинова. – Екатеринбург: УрФУ, 2016. – 184 с. – URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/44111/1/978-5-321-02500-0_2016.pdf (дата обращения: 12.11.2022).
25. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – 346 с. – URL: https://aldebbaran.ru/author/konstantinovichshenin/romil_1/kniga_mirovaya_ekonomika_i_mejdunarodnyie_ekonomicheskie_otnosheniya (дата обращения: 10.11.2022).
26. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / М-во экономики Респ. Беларусь. – Минск: ГНУ НИЭИ, 2017. – 148 с.
27. О Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 1 февр. 2021 г. № 59 // Pravo.by. Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – URL: https://pravo.by/upload/-docs/op/C22100059_1612904400.pdf (дата обращения: 12.06.2023).
28. О проблемах развития и направлениях реформирования АПК Беларуси на современном этапе: докл. межвед. рабочей группы по решению проблемных вопросов в агропромышленном комплексе, созданной распоряжением Президента Респ. Беларусь от 4 февр. 2014 г. № 34 рп. – Минск: Беларусь, 2014. – 127 с.
29. Олехнович, Г. И. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс / Г. И. Олехнович. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2008. – 359 с.
30. Пономарева, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с. – URL: <http://www.vse-uchebniki.ru/mirovaya-ekonomika-uchebnik/-ponomareva-e-s-mirovaya-ekonomika/#more-2749> (дата обращения: 12.11.2022).
31. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2013: в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия / З. М. Ильина [и др.]; РНУП «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси»; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 205 с.

32. Серова, Е. В. Аграрная экономика: учебник / Е. В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.
33. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 годы / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.
34. Трейси, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / М. Трейси; пер. с англ. – СПб.: Экон. школа, 1995. – 432 с.
35. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран таможенного союза и единого экономического пространства / З. М. Ильина [и др.]; под. ред. З. М. Ильиной; РНУП «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 168 с.
36. Хэррис, Дж. Мэнвилл. Международные финансы / Дж. Мэнвилл Хэррис. – М.: Филинь, 1996. – 296 с.
37. Шимко, П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко, И. А. Максимцев. – М.: Юрайт, 2015. – 393 с. – URL: <https://www.litres.ru/igor-anatolevich-mak/mirovayaekonomika-i-mezhdunarodnye-ekonomichesk-12094777/?lfr om=123123> (дата обращения: 11.10.2022.)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Тема 1. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	6
1.1. Предмет, объект и субъект МЭО	6
1.2. Сущность, роль и место МЭО в становлении и развитии международной экономики. Формы МЭО.....	8
1.3. Среда международных экономических отношений	9
1.4. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей.....	11
Тема 2. ПРЕДПОСЫЛКИ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	14
2.1. Современная система МЭО: предпосылки возникновения, этапы формирования	14
2.2. Факторы возникновения и развития МЭО	16
2.3. Теоретическое обоснование внешнеэкономических отношений	18
Тема 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ.....	22
3.1. Понятие мирового рынка и международной торговли.....	22
3.2. Показатели современного состояния и развития международной торговли.....	25
3.3. Классификация товаров в международной торговле	26
3.4. Международная торговля услугами. Международная классификация услуг	32
Тема 4. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО	34
4.1. Понятие торгового посредничества. Услуги посредников	34
4.2. Объемы полномочий посредников	34
4.3. Операции по перепродаже.....	35
4.4. Комиссионные операции. Консигнационные операции. Агентские операции. Брокерские операции	35
Тема 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОВАРНЫЕ БИРЖИ	38
5.1. Эволюция форм рыночной торговли и становление товарных бирж	38
5.2. Характерные черты бирж, их классификация.....	40
5.3. Основные виды биржевых сделок	43
5.4. Биржевые операции, их виды.....	44
5.5. Организация расчетов на фьючерсных товарных биржах. Система финансовых гарантий	46
5.6. Организация биржевой торговли в Республике Беларусь	48
5.7. География биржевой торговли.....	51
Тема 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АУКЦИОНЫ И ТОРГИ	54
6.1. Аукцион как форма международной торговли	54
6.2. Классификация международных аукционов.....	57
6.3. Техника проведения международных аукционов.....	60
6.4. Основные центры аукционной торговли.....	61
6.5. Понятие международных торгов, их виды и особенности.....	62
6.6. Организаторы и участники торгов. Тендерный комитет, его функции и роль в проведении торгов.....	63
Тема 7. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	65
7.1. Роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности	65
7.2. Виды таможенных пошлин и основные их классификации	67

7.3. Нетарифные методы регулирования.....	71
7.4. Международное регулирование торговли.....	74
Тема 8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА	76
8.1. Международная миграция капитала: сущность, характерные черты и особенности.....	76
8.2. Цели, причины и факторы международной миграции капитала	78
8.3. Формы иностранных инвестиций: прямые, портфельные	79
8.4. Инвестиционный климат страны	83
Тема 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТЕХНОЛОГИЯМИ.....	85
9.1. Особенности мирового рынка технологий.....	85
9.2. Правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности	88
9.3. Основные формы международной передачи технологий	90
9.4. Стратегии и модели инновационного развития страны	94
Тема 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	98
10.1. Понятие и причины миграции трудовых ресурсов.....	98
10.2. Экономические последствия миграции рабочей силы для стран иммиграции и эмиграции.....	99
10.3. Традиционные центры трудовой миграции	101
10.4. Государственное регулирование миграционных потоков	102
Тема 11. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК	103
11.1. Понятие и функции мирового финансового рынка	103
11.2. Структура мирового финансового рынка.....	105
11.3. Фондовый рынок и его структура.....	109
11.4. Фондовая биржа.....	111
Тема 12. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ	114
12.1. Международный кредит: понятие, функции и формы	114
12.2. Основные финансовые потоки и современное состояние международного кредитования.....	118
12.3. Формы регулирования международного кредита.....	121
Тема 13. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА (ЕВРОРЫНОК)	123
13.1. Понятие и структура международного рынка финансового капитала (еврорынка)	123
13.2. Причины возникновения еврорынка. Формы еврокредитов.....	127
13.3. Особенности регулирования еврорынка и проблема контроля над его деятельностью.....	130
Тема 14. СТОИМОСТЬ ВАЛЮТЫ И РАВНОВЕСНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС.....	132
14.1. Понятие валютного курса.....	132
14.2. Расчетные виды валютного курса.....	135
14.3. Режим валютного курса. Виды режимов валютного курса	136
14.4. Понятие равновесного валютного курса. Изменение стоимости валюты	136
14.5. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты. Уравнение Маршалла-Лернера.....	137
14.6. Теории валютного курса: макроэкономический баланс, подход платежного баланса, паритет покупательной способности, паритет процентных ставок, денежная теория	139
Тема 15. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА	140
15.1. Мировая валютная система, ее сущность и функции.....	140

15.2. Международная валютная ликвидность: понятие, функции	143
15.3. Классификация валют по степени конвертируемости. Валютный курс	144
15.4. Эволюция мировой валютной системы	148
Тема 16. МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК	150
16.1. Валютный рынок: понятие и функции	150
16.2. Валютная позиция банка, ее виды	152
16.3. Валютная сделка и валютная операция	155
16.4. Валютный арбитраж	159
Тема 17. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА	164
17.1. Формы регулирования валютных отношений	164
17.2. Валютная политика: понятие и формы	166
17.3. Валютная интеграция	167
17.4. Валютный контроль. Валютные ограничения	170
Тема 18. РАСЧЕТЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ	172
18.1. Международные расчеты: понятие и роль в обслуживании мирохозяйственных связей. Особенности международных расчетов	172
18.2. Условия и формы международных расчетов	174
18.3. Аккредитивная форма расчетов: участники, схема проведения. Виды аккредитивов	177
18.4. Документарное инкассо: понятие и механизм расчетов	180
Тема 19. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС	182
19.1. Понятие платежного баланса и его роль в измерении внешнеэкономических связей страны	182
19.2. Структура платежного баланса	184
19.3. Факторы, влияющие на платежный баланс	188
19.4. Регулирование платежного баланса	190
Тема 20. МОДЕЛИ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ	192
20.1. Внутренний и внешний баланс в открытой экономике (IS-LM-BP)	192
20.2. Совокупный спрос и совокупное предложение в открытой экономике (AS-AD модель)	194
20.3. Адаптация открытой экономики к экзогенным шокам. Шоки реального сектора	196
20.4. Диаграмма Суона	198
20.5. Правило Тинбергена	201
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	203