



Международная экономика

**Екатерина
Сергеевна Виганд
Dr. Ekaterina
Wiegand**

**Тема 1:
Международное
движение товаров.
Методы и формы
регулирования
международной
торговли**



Основные понятия

- **Технологическая емкость торговли – доля затрат на исследования и разработки в объеме производства и экспорта;**
- **Экспортоориентированное производство – поощрение производства товаров на экспорт;**
- **Внешнеторговый оборот (объем экспорта и импорта за опред.промежуток времени);**
- **Сальдо внешней торговли (разница экспорта и импорта);**
- **Эластичность экспорта;**
- **Импортозамещающее производство – производство в стране товаров, которые ранее импортировались .**

Реакции относительных цен

Спрос на товары из Страны в стране	Спрос на текстиль из Кореи	Спрос на машины из Кореи	Спрос на текстиль из Германии	Спрос на машины из Германии
Корея	Постоянный	↓	-	↑
Германия	↑	-	↓	Постоянный
Суммарный спрос	↑	↓	↓	↑
Ценовая реакция	↑	↓	↓	↑

Реакции цен факторов

Спрос	Корея	Корея		Германия	Германия			
		L	K		L	K		
Текстильная отрасль	Спрос ↑	↑	↑	↑	Спрос ↓	↓	↓	↓
Машинострое ние	Спрос ↓	↓	↓	↓	Спрос ↑	↑	↑	↑
Реакция цен факторов		$w \uparrow$	$r \downarrow$		$w \downarrow$	$r \uparrow$		

Базовые теоремы

■ **Теорема Хекшера-Олина**

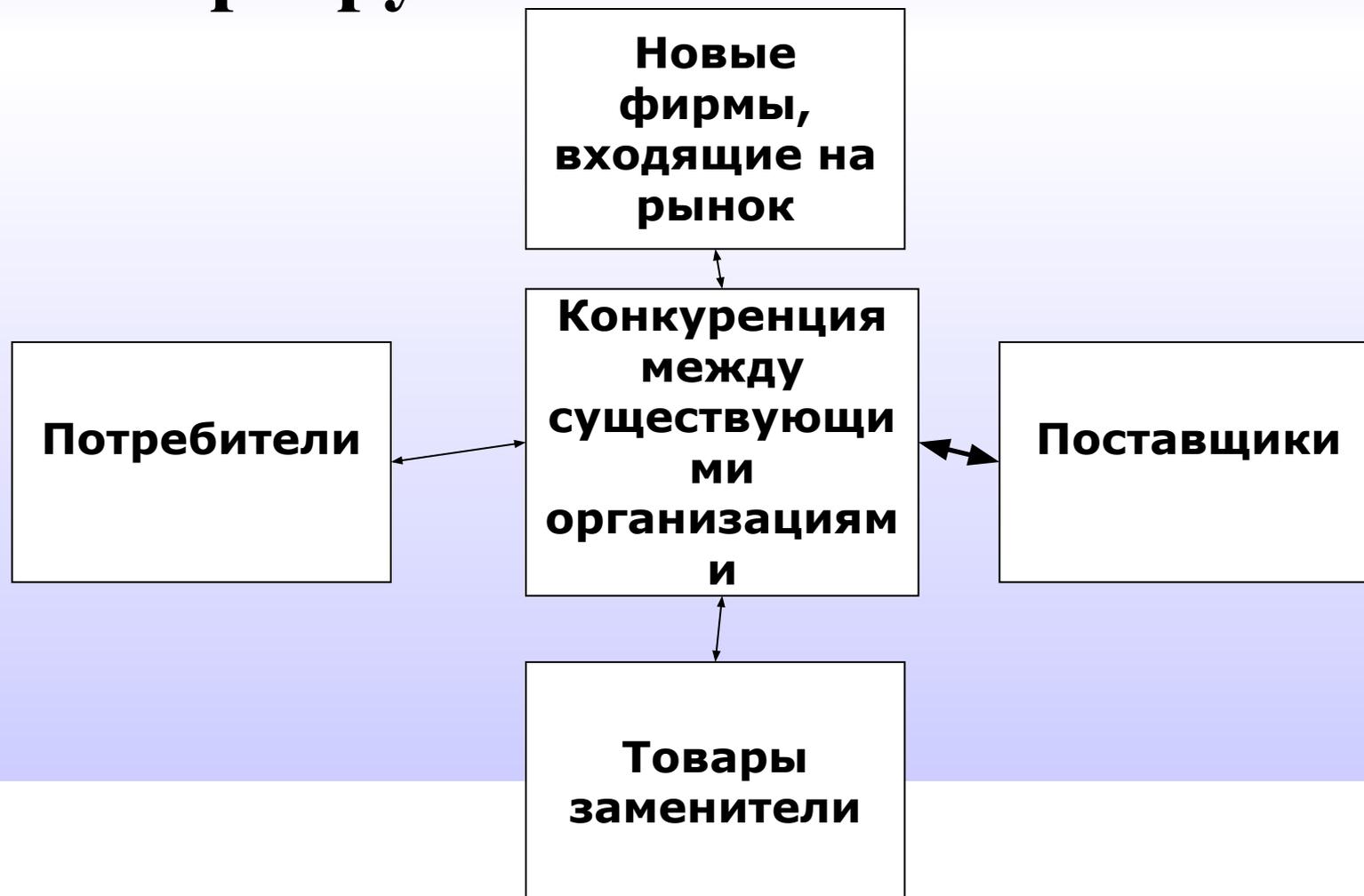
Страна, обладающая относительно избыточным фактором производства, экспортирует продукцию, для производства которой этот фактор используется более интенсивно. Трудонасыщенные страны специализируются на производстве трудоемкой продукции и наоборот капиталонасыщенные страны специализируются на производстве

Парадокс Леонтьева

- **Теорема Столпера-Самуэльсона.** Международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого товара, цена на который падает. В данном случае мы рассмотрим эту закономерность для страны А.

- **Теорема Рыбчинского.** Увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, в которой этот фактор используется относительно более интенсивно.

Схема модели пяти сил конкуренции по Портеру

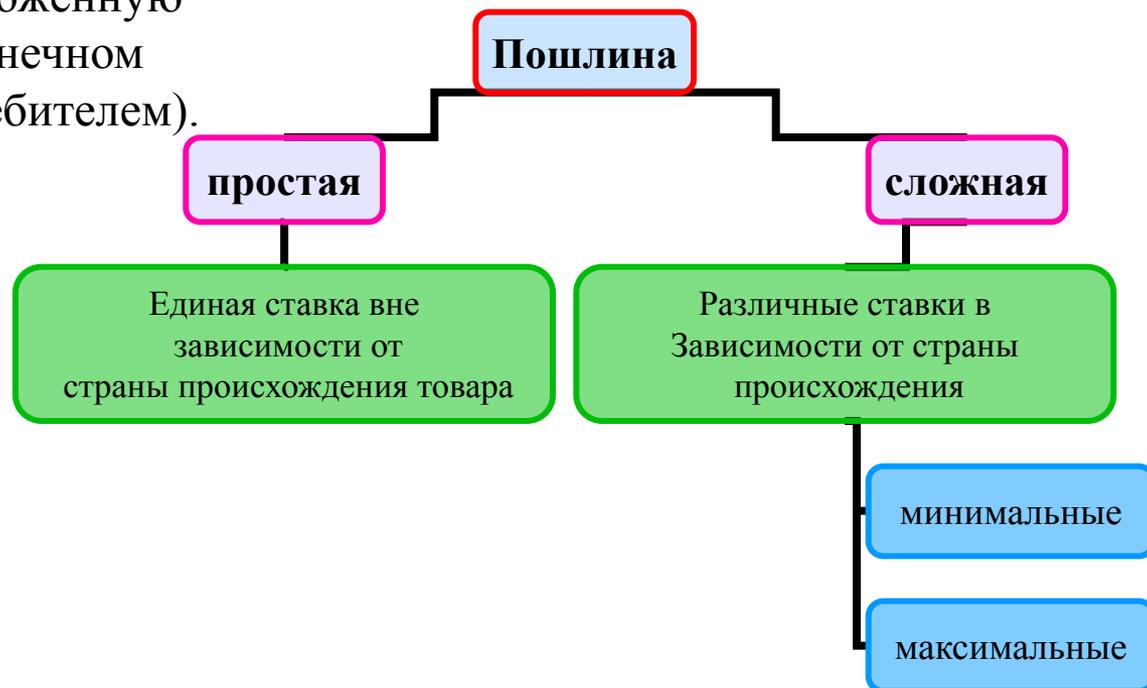


Тарифное регулирование

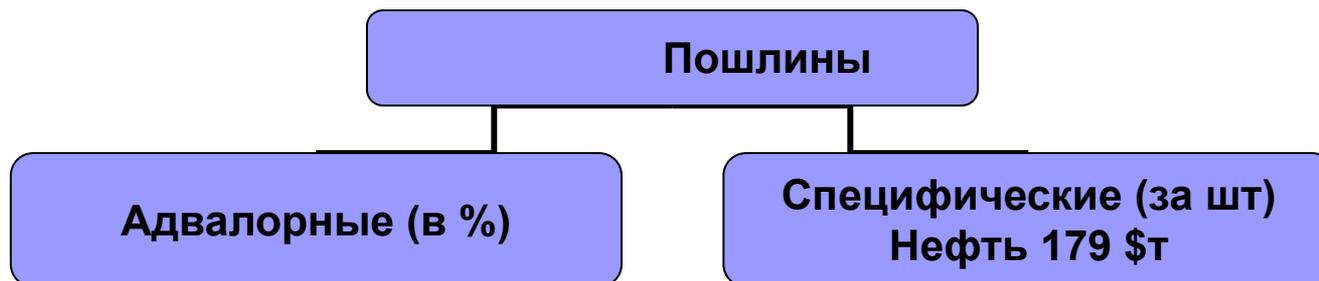
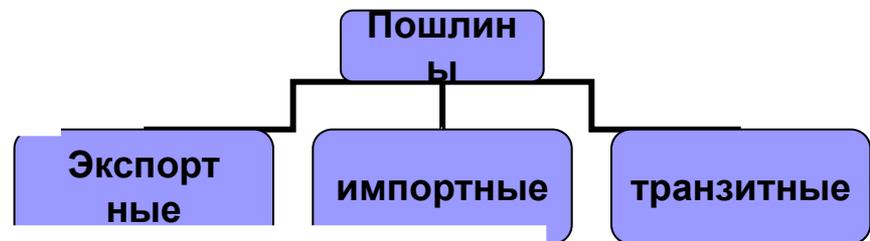
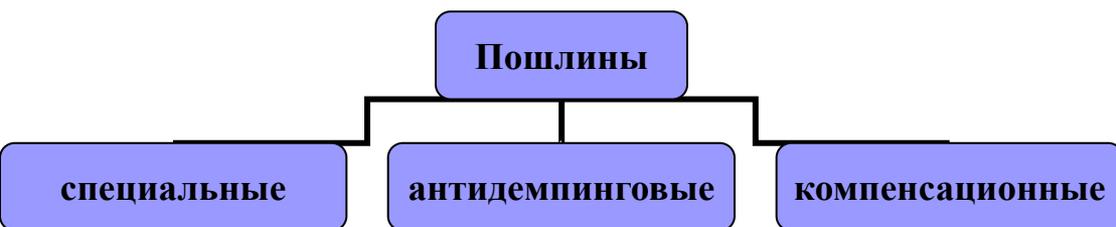
- **Таможенный тариф - это законодательный акт, содержащий перечень ставок таможенных пошлин, упорядоченных в соответствии с товарной номенклатурой, которая применяется для классификации товаров во внешней торговле той или иной страны**
- **Эскалация тарифа - повышение ставок тарифа на товары по мере повышения степени их обработки (установление наиболее низких ставок пошлин на сырьевые товары и наиболее высоких - на готовые изделия и продукцию высокой степени обработки)**

Тарифное регулирование (классификация таможенных пошлин)

- Таможенная пошлина — особый вид платежа в виде косвенного налога, взимаемого государством при ввозе товаров на таможенную территорию страны (в конечном счете оплачивается потребителем).



Тарифное регулирование (классификация таможенных пошлин)



Нетарифное регулирование

- **Квотирование** (ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну)

- **Лицензирование** (государство, выдает разрешение с определенными условиями на торговлю товарами на территории страны импортеру или экспортеру)

Разовая лицензия, которая выдается на год и позволяет совершить лишь одну внешнеторговую операцию;

Генеральная лицензия, выдается на год без ограничения количества сделок;

Глобальная лицензия, разрешающая ввезти или вывезти товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества и стоимости;

Автоматическая лицензия, разрешение, выдаваемое немедленно после получения от импортера или экспортера заявки;

Неавтоматическая лицензия, разрешение, которое получает экспортер в письменной форме

Нетарифное регулирование

- **Добровольное ограничение экспорта** — количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения.
- **Экспортные субсидии** - денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта
- **Эмбарго** (это запреты государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров) Открытая форма – это полное запрещение торговли.

Нетарифное регулирование

- **Технические барьеры** — скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа
- **Внутренние налоги и сборы** — скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности (паратарифные меры) – гербовый сбор, консульский сбор, сбор на благотворительные цели
- **Требование о содержании местных компонентов** — скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке;
- **Валютные ограничения** — ограничение свободы ведения валютных операций (множ. валютные курсы, продажа валютной выручки)

Нетарифное регулирование

- **Демпинг** - метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах (*спорадический, преднамеренный, взаимный*) Антидемпинговая пошлина — временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках
- **Санитарные и фитосанитарные нормы**
- **Картелизация**

Методы международной торговли

- **1) прямой,**
- **2) косвенный,**
- **3) кооперативный,**
- **4) встречный,**
- **5) институциональный,**
- **6) электронный.**

1) *Прямой метод*

- продавец (резидент одной страны) обязуется передать товар в собственность покупателя (резидента другой страны) в обусловленные контрактом сроки и на там же определенных условиях, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять этот товар и уплатить за него согласованную в контракте денежную сумму
- Экспорт - импорт

Реимпорт

- **Реимпорт представляет собой ввоз в отечество ранее экспортированных товаров, которые не подвергались за рубежом переработке**
 - невозможность продать данный товар на ранее выбранном для экспорта рынке;**
 - возврат дефектных товаров для замены или для восстановления их потребительских свойств (ремонта) на заводе-изготовителе;**
 - **возврат непроданных товаров и образцов по причине банкротства или ликвидации зарубежного партнера или филиала.**

Реэкспорт

- **Реэкспорт является особой формой экспорта, отличающейся тем, что предметом экспорта является такой, ранее импортированный товар, который не подвергался в отечестве компании-экспортера значительной переработке**

Если стоимость дополнительных операций по переработке товара превысила половину (50%) его экспортной цены, то товар, согласно международной торговой практике, меняет наименование и более не считается реэкспортным

Виды реэкспорта

- **вынужденный реэкспорт** – возникает в тех случаях, когда ранее импортированный товар не может быть эффективно, или вообще (в силу неучтенных запретов) не может быть продан на внутреннем рынке компании-экспортера;
- **спекулятивный реэкспорт** – в основном касается биржевых товаров, которые могут закупаться (часто, даже не ввозиться на территорию отечества компании-экспортера) с целью дальнейшей перепродажи при прогнозируемом повышении цены на этот товар, делающем экономически эффективной его реэкспорт;
- **технологический реэкспорт** – типичен, например, для строительных инжиниринговых компаний, при осуществлении проекты класса «под ключ», а также для компаний-производителей комплектного оборудования; то есть, для таких случаев, когда ранее импортированные (или физически/юридически не ввозимые в отечество) товары, входят составными частями (узлами, модулями) в экспортную продукцию компании-экспортера;
- **учетный реэкспорт** - операции, осуществляемые без завоза товара в свою страну (например, с территории свободных зон и *приписных складов*), однако учитываемые таможенной статистикой как экспортные, экономическая эффективность которых обеспечивается за счет разницы цен на один и тот же товар на разных рынках

2) *Косвенный метод*

- Основной характеристикой косвенного метода является использование опытных в организации экспортных/импортных операций посредников. Такие посредники, оказывают весь комплекс услуг международного маркетинга, а также принимают на себя все риски и рутинные операции, связанные с осуществлением международной торговли

Недостатки косвенного экспорта

- производитель-экспортер лишается непосредственных контактов с зарубежным рынком;
- производитель-экспортер не получает контроля над рынком и поэтому не накапливает маркетинговый опыт;
- производитель-экспортер не зарабатывает на зарубежных рынках позитивный имидж ;
- посредник редко ограничивается работой с одним контрагентом, и это иногда может вызывать недостаточное внимание к работе с товаром производителя-экспортера.

Преимущества косвенного экспорта

- ***моментальное получение выгоды*** для производителя-экспортера в силу использования международного маркетингового опыта и бизнес-контактов, которыми фирма-посредник располагает на зарубежных рынках;
- ***повышение оборачиваемости капитала*** производителя-экспортера;
- ***возможность (в случае дистрибьюторов) привлечения капитал фирм-посредников*** для финансирования сделок;
- ***освобождение*** производителя-экспортера *от* требующих дополнительных экспортных функций (например, получение, при необходимости экспортных лицензий, сортировка, адаптация к требованиям локального рынка, международная транспортировка и страхование);
- ***освобождение от рутинной и первоначально вызывающей серьезные затруднения работы, связанной с исполнением экспортного документооборота;***
- ***обеспечение проникновения на рынки, недоступных для установления прямых контактов.***

Виды торгово-посреднических операций

- **1. Операции по перепродаже (Дистрибьюторы)**– торговые посредники осуществляют от своего имени и за свой счет; торг. посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель;
- **2. Комиссионные операции (Консигнаторы)**– поручение одной стороной другой стороне совершения фактических и юридических действий;
- **3. Брокерские операции** – установление через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем; иногда в сделке два брокера – со стороны продавца и покупателя.
- **4. Фэкторы** – торговые посредники, финансирующие экспортные операции .

3) ***Кооперативный метод***

- **кооперативный экспорт, в силу своей комбинированной природы, предназначен совместить достоинства и примирить недостатки, соответственно, прямого и косвенного экспорта**
- *транспортно-экспедиторских компаний* - осуществляют основные экспортные функции и исполняют основную часть экспортного документооборота за производителя-экспортера, исполнение всех или большинства экспортных формальностей и собственно доставка товара покупателю.

Экспортный консорциум и картельные соглашения

- *экспортный консорциум* позволяет получить экономию на издержках по организации экспорта и объединить экспортный опыт в рамках которого каждая компания сохраняет свою самостоятельность; временные союзы юридических и хозяйственно самостоятельных компаний, для эффективного проведения экспортных операций; солидарная ответственность по обязательствам других членов; вхождения на зарубежный рынок «на закорках» другой компании. Суть этой практики состоит в том, что некоторая компания-производитель («наездник» - *rider*) использует канал дистрибьюции, созданный другой опытной компанией-экспортером («несущим» - *carrier*)
- *международное картельное соглашение*, или *картель*, обязывающее кооперирующихся экспортеров соблюдать совместно устанавливаемые условия торговли на каждом обслуживаемом региональном рынке: квота участника, минимальные цены продажи, условия предоставления коммерческих кредитов покупателям; касаются в основном сырьевых товаров, топливно-энергетических ресурсов, сельскохозяйственной продукции.

4) *Встречный метод*

- особый метод международной торговли, основное отличие которого состоит в его валютоэкономной природе

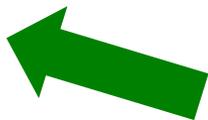
«чистый бартер»

«клиринговое соглашение» - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), третьи стороны к сделке не привлекаются; в отличие от бартерных сделок может предусматриваться *неконvertируемое денежное сальдо*

«свитч» - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), в урегулировании взаимоотношений экспортера и импортера принимают участие третьи стороны

A → товары → B → товары → C

деньги



5) Институциональный метод

- *международные аукционы*
- *биржи*
- *организация международных торгов*

основная функция этих институтов – установление «справедливой», или признаваемой всеми потенциальными продавцами и покупателями цены и качества на товар

6) **Электронный метод**

развитие *Internet*–технологий

е-аукционы

- B2B
- B2C
- C2B
- C2C

Международная экономика

**Тема 2:
Организация и
техника
внешнеторговых
операций**



Международные товарные биржи

- **Международные товарные биржи – это особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые товары.**
- **Качественно однородные;**
- **Взаимозаменяемые;**
- **Согласно стандартам и образцам.**

Продаются биржевые контракты

Биржи

- **Универсальные**

(ведутся операции по широкому кругу товаров)

«Чикаго борд оф трейд» - пшеница, кукуруза, бензин, золото, серебро, нефть;
«Нью-Йоркская биржа хлопка, цитрусовых и нефти»

- **Специализированные**

(биржи имеют потоварную специализацию)

Нью-Йоркская товарная биржа – медь, серебро, золото, картофель, кофе;
Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао;
Лондонская биржа металлов;
Лондонская биржа шерсти;
Лондонская международная нефтяная биржа;
Гамбургская биржа кофе

Биржи

Цели биржевых сделок

- **Сделки на реальный товар-
завершаются переходом товара от продавца к покупателю**

- **Срочные (фьючерсные) сделки – не предусматривают
обязательства сторон поставить или принять реальный товар;
сопровождаются
заключением обратной офсетной сделки; спекулятивные операции.**

Международные аукционы

- **Специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых производится продажа периодически осмотренных товаров; обладающих индивидуальными свойствами.**
- **Предметы аукционных торгов: пушно-меховые товары, фрукты, цветы, рыба, чай, табак.**

Ценообразование на аукционе

1. **Английский аукцион** – цена повышается до тех пор, пока не остается только один покупатель
2. **Голландский аукцион** – аукционист называет максимальную цену, которая постепенно снижается, пока не остается один покупатель
3. **Аукцион первой цены** – все покупатели одновременно назначают цену, кто назвал максимальную цену, тот получает товар
4. **Аукцион второй цены** - аналогичен в проведении английскому, только покупатель платит цену предшествующую максимально названной

Ценообразование – монополистическое, стремление изъять излишек потребителя

Международные торги

- **Покупатель запрашивает несколько поставщиков предоставить ему информацию о товаре; заказчик делает наилучший выбор**
- **Подготовка тендерной документации (наименование и количество оборудования, все основные технические условия, технико-экономические характеристики оборудования, коммерческие условия);**
- **В конкурсном отборе решающую роль играет имидж фирмы;**
- **Организаторы торгов – государственные фирмы;**
- **Суммы контрактов весьма значительны; участие принимают только сильные фирмы.**

Торги

Открытые
(для больш
числа фирм)

Закрытые
(только для
конкр.фирм)

Ценообразование в мировой торговле

- **Ценообразующие факторы:**

- общеэкономические (эк. цикл, состояние спроса);
- конкретноэкономические (издержки, прибыли, налоги);
- внеэкономические (политические, военные).

Мировая цена – денежное выражение интернациональной стоимости, реализуемых на мировом рынке товаров (передовой Уровень техники и технологии); совершаются крупные операции; на регулярной основе; в рамках свободного режима.

На практике мировые цены – цены крупнейших мировых поставщиков

Ценообразование в мировой торговле

● Виды цен:

- твердая;
- с последующей фиксацией (фиксируется в определенный момент, например, на определенный день работы конкретной биржи);
- подвижная (зафиксирована цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем – сырьевые и прод.товары);
- скользящая (с учетом изменения издержек производства – цены на материалы и зар.плату).

● Скидки:

Простая, бонусная (за оборот), дилерская скидка (посредникам), специальные скидки (за пробные партии товара); скрытые скидки (на фрахт), сезонные скидки.

Техника подготовки торговой сделки

- **Направление предложения (оферты) одному или нескольким потенциальным покупателям.**
- **Оферта – письменное предложение продавца о продаже товаров на определенных условиях (содержание, количество, качество, цена, срок поставки).**



Международные контракты

Вводная часть (наименование, номер, место и дата заключения контракта, ссылка на предвар. переговоры);

Предмет контракта (наименование товара, характеристика, сортимент);

Количество (баррель, куб.м.);

Качество (по стандарту, по образцу, по технич.условиям, по образцу, по содерж.отдельных веществ в товаре);

Цена

Базис поставки (INCOTERMS)

Общая сумма договора (со скидками)

Международные контракты

- **Платежи** (предъявляемые документы; меры за несвоевременный платеж);
- **Срок поставки** (отгрузка должна быть совершена....);
- **Упаковка и маркировка** (спец. картон, сопровод. документация, код, языки на упаковке);
- **Приемка-сдача товара** (кол-во товаров, приемка товара по кач-ву, с осмотром);
- **Рекламации - претензии**(в течении скольких месяцев, обоснование рекламации);
- **Арбитраж** (решения арбитражного суда);
- **Форс-мажор – невозможность выполнения контракта**(указываются конкретные случаи);
- Также указываются последствия расторжения договора, проценты при просрочке платежа, порядок исчисления убытков.

INCOTERMS

- **Свод правил по толкованию терминов в связи с поставкой товара от экспортера к импортеру**
- **Оговорен ряд существенных моментов, связанных с погрузкой, страхованием, разгрузкой, транспортировкой товаров: кто обеспечивает и оплачивает перемещение товара из одного пункта в другой;**
- **Цель Инкотермс – унификация, универсальность при описании обязанностей сторон.**
-

Продавец

Покупатель

max-----

max

D

C

F

E

INCOTERMS

Группа E	EXW EX WORKS	Франко завод – продавец передает товар покупателю на своем предприятии. Минимальные требования для продавца
Группа F	FCA FREE CARRIER	Франко-перевозчик (...название места назначения)
	FAS FREE ALONGSIDE SHIP	Франко вдоль борта судна (с этого момента покупатель несет все риски)
	FOB FREE ON BOARD	Свободно на борту (на покупателя возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин)

INCOTERMS

Группа С	CFR COST AND FREIGHT	Стоимость и фрахт – продавец оплачивает расходы и фрахт необходимые для доставки товара в порт назначения
	CIF COST, INSURANCE, FREIGHT	Стоимость, страхование, фрахт – дополнительно оплачивается страхование
	CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	Перевозка и страхование оплачены до

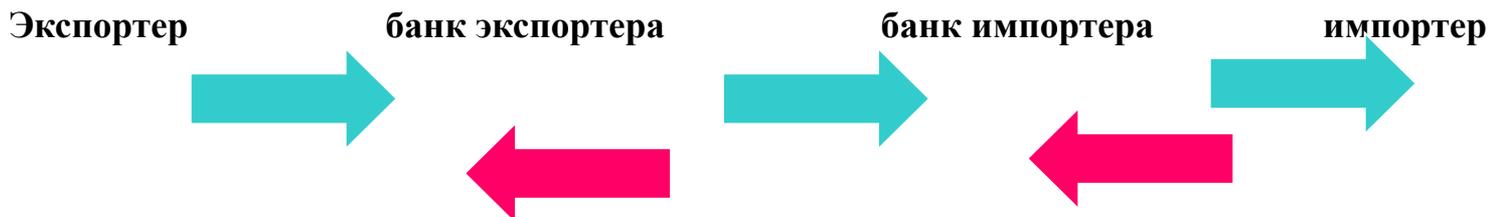
Международные расчеты

Международные расчеты

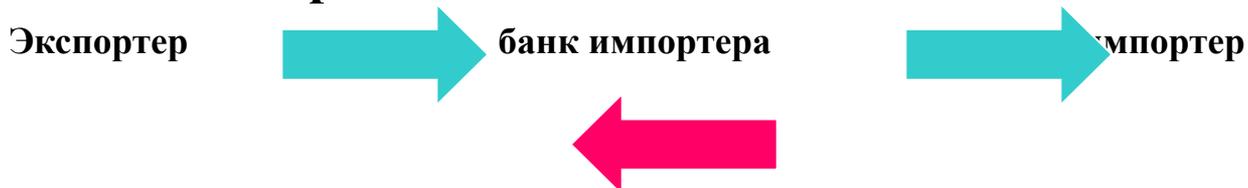
- Аккредитив – документ, дающий уверенность экспортеру и импортеру; заверяет экспортера, что продукт будет оплачен; импортера в том, что оплата будет произведена в соответствующие сроки (после получения документов об отправке товара).

- **Виды аккредитивов:**

- **Подтвержденный безотзывной**



- **Неподтвержденный**



Международные расчеты

- **Отзывной** (банк импортера имеет право вносить поправки)



- **Автоматически возобновляемый** (единый аккредитив для регулирования долгосрочных отношений)

- **Передаваемый аккредитив** (когда возможен доступ к кредиту третьим лицам)

События развития торговой сделки

- 1. Выдача оферты;
- 2. Анализ и акцепт оферты покупателем;
- 3. Подготовка контракта;
- 4. Подписание контракта;
- 5. Открытие аккредитива в соответствии с условиями контракта;
- 6. Составление и передача экспортером в банк экспортера паспорта сделки;
- 7. Страхование товара по контракту;
- 8. Отгрузка товара в соответствии с контрактом (INCOTERMS).

Международная ЭКОНОМИКА

**Тема 3:
Международный
трансферт
капитала**



Зарубежное инвестирование

Причины

- Освоение новых ниш на диверсифицированных рынках;
- Расширение рынков сбыта;
- Снижение издержек производства;
- Снижение транзакционных издержек;
- Более низкие экологические стандарты в странах-реципиентах;
- Демонстрационный эффект в стране-реципиенте

Зарубежное инвестирование

OLI-Theorie – эклектическая парадигма

Даннинга

- 1. Ownership-specific advantages – преимущества местоположения в стране реципиенте (низкие издержки, близость источников сырья, объемные рынки сбыта);**
 - 2. Location-specific variables- специфические факторы предприятия (наличие производственных инноваций и сильного менеджмента);**
 - 3. Internalization advantages – преимущества интернационализации (лицензии, патенты).**
- **Прямые зарубежные инвестиции - это долгосрочные зарубежные вложения капитала, в результате которых экспортером капитала организуется и ведется производство на территории страны, принимающей капитал.**
 - **Портфельные инвестиции - это форма вывоза капитала путем его вложения в ценные бумаги зарубежных предприятий, не дающая инвесторам возможности непосредственного контроля за их деятельностью (соотношение дохода и риска)**

Транснациональные корпорации

- **60000 международных компаний;**
- **По классификации ООН – ТНК –**
- ▣ **25% активов за рубежом (самые большие зарубежные активы англо-гол. Концерн «Роялл Дач шелл», «Форд», «ИВМ»);**
- ▣ **филиалы в > 6 странах;**
- ▣ **годовой оборот > 100 млн. долларов;**
- ▣ **доля продаж за рубежом (лидер «Нестле» - 97%);**
- **ТНК производят 90% электротехнической, химической и фармакологической продукции**

Транснациональные корпорации

- **Поколения ТНК:**
 - **1 поколение – сырьевые ТНК;**
 - **2 поколение – военно-технические;**
 - **3 поколение – научно-технические;**
 - **4 поколение – глобальные;**

Слияния и поглощения компаний M&A (Merers&Acuisitions)

- Поглощение – приобретение одного предприятия другим; один из видов капиталовложений;
- Слияние – объединение двух компаний, при котором одна из них теряет свою марку.

Слияния и поглощения компаний

M&A Цели

- **Стратегические – создание стоимости посредством долгосрочных конкурентных преимуществ;**
- **Оппортунистические – присвоение уже созданной другими участниками стоимости по заниженной цене**

Слияния и поглощения компаний

M&A Типы

- **Горизонтальные (в одной области деятельности, например, объединение автомобильных концернов или предпр. В области телекоммуникаций);**
- **Вертикальные (расширение бизнеса, распространяя его или на источники сырья или на конечного потребителя, например, в сфере газоэлектроснабжения в США);**
- **Конгломератные (участники операций принадлежат к разным отраслям).**

**Тема 4:
Международные
валютно-финансовые
и кредитные
отношения**



Валютный курс

- Валютный курс представляется участникам обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке;
- Стоимостной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции;
- Номинальный и реальный валютный курс:

$$E_n = C_a / C_i$$

$$E_r = E_n P_a / P_i$$

Валютный курс

- **Фиксированный валютный курс (отклонение не более 2.25%)**

фиксация к одной валюте (Аргентина, Либерия, Нигерия);

Фиксация к валюте стран торговых партнеров (Эстония – к Евро);

Фиксация к валютному композиту - привязка курса национальной валюты к курсу коллективных денежных единиц (к СДР – Ливия);

- **Ограниченно гибкий валютный курс**

Валютный коридор (Чили 1986-1992 – 10%объявленные девальвации;

Мексика – нижняя граница зафиксирована; Колумбия – возможность изменения центрального паритета; Россия – 1995)

Валютный курс

- **Плавающий валютный курс**

Свободно меняющийся под влиянием спроса и предложения (Афганистан, Боливия, Эфиопия) или корректируемый валютный курс

- **Теория плавающих валютных курсов. Представители неоклассического**

(монетаристского) направления (М. Фридмен, Ф. Махлуп)

1) автоматическое выравнивание платежного баланса

2) свободный выбор методов национальной экономической политики без внешнего давления

3) сдерживание валютной спекуляции, так как при плавающих валютных курсах она приобретает характер игры

с нулевым результатом: одни теряют то, что выигрывают другие

4) стимулирование мировой торговли

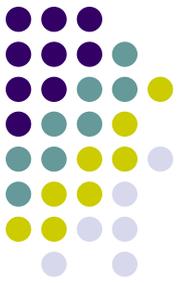
5) валютный рынок лучше, чем государство, определяет курсовое соотношение валют.

Валютная политика



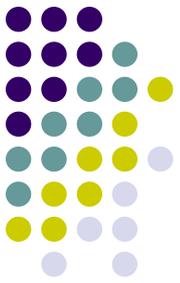
- Долговременная (изменения в рамках валютных систем);
- Текущая (дисконтная, девизная, множественная валютная практика, параллельное обращение валют)

Валютная политика



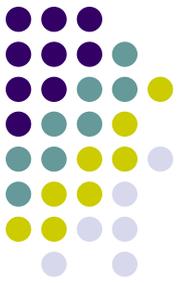
Дисконтная - манипулирование ставкой банковского процента; Влияние этого фактора на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами. Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. В принципе повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов (курс национальной валюты растет), а ее снижение поощряет отлив капиталов (курс национальной валюты падает).

Валютная политика



Девизная – купля продажа иностранной валюты с помощью валютных интервенций (коллективные интервенций); *Валютные интервенции* оказывают прямое влияние на *курс* национальной валюты, приводят к увеличению или уменьшению денежной массы страны. Когда Центральный банк РФ покупает иностранную валюту, происходят увеличение денежной массы страны и курс национальной валюты падает и наоборот.

Валютная политика

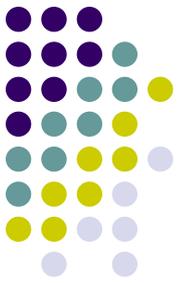


Множественная валютная практика

(законодательно установленное использование различных эффективных курсов в зависимости от видов валютных операций) Официальный курс и курс свободного рынка; курс по счету тек.операций и по счету движения капитала (Сирия, Турция);

Параллельное обращение валют (доллар США в Панаме и Либерии)

Валютная политика

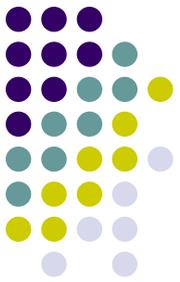


Паритет покупательной способности – измерение покупательной способности валют при неизменном уровне цен в каждой стране.

Теория паритета покупательной способности базируется на номиналистической и количественной теориях денег (Рикардо). Наиболее полно обоснована шведским экономистом Г. Касселем в 1918 г.: «в условиях нормальной торговли устанавливается такой валютный курс, который отражает соотношения между покупательной силой соответствующих валют».

Выравнивание валютного курса по покупательной способности валют.

Валютная политика



- **Паритет покупательной способности**

$$P_i = E \times P_a$$

Индекс «Биг Мака»

Теория абсолютного ППС – обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах

$$E_{i/a} = P_i / P_a$$

Теория относительного ППС – изменение обменного курса между валютами двух стран равен разнице темпов инфляции в соответствующих странах

$$\Delta E_{i/a} = \Delta P_i - \Delta P_a$$

Forex

- К основным операциям Forex , относятся: купля-продажа валют, конверсия (обмен) одних валют на другие, кредитование каким-либо видом валют на определенных условиях, а также операции по купле-продаже производных инструментов (фьючерсы и опционы на валюту).

Основными участниками рынка Forex являются: коммерческие банки; национальные финансовые институты (центральные банки); организации, осуществляющие внешнеторговые операции; институциональные инвесторы (паевые, пенсионные, инвестиционные фонды, страховые компании и т.д.); брокерские компании; частные инвесторы.

Коммерческие банки являются самыми активными участниками рынка Forex.

Основные валюты: доллар США, Евро, японская йена, швейцарский франк, английский фунт стерлингов.

Forex

- В практике рынка Forex под маржевой торговлей понимают такую операцию, при которой для совершения сделки по финансовым инструментам данного рынка необходимо оплатить не полную стоимость сделки, а лишь ее незначительную часть 1-10%, соответственно «рычаг» 100-10 раз.
- Оставшейся суммой для совершения сделки участника рынка Forex кредитует его партнер – дилинговый центр брокерской компании или банка.
- Размер «плеча» определяется непосредственно участником торгов (трейдером) и дилинговым центром.

ФУНКЦИИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

- Процентный арбитраж (простой, сложный; временной, пространственный)
- Клиринг (двусторонний, многосторонний, международный; полный и частичный)
- Кредит (по твердой ставке, по плавающей ставке, синдицированные)

Международная экономика

**Тема 5:
Международный
трансферт
технологий, услуг и
рабочей силы**



Международный трансферт технологий

- **Технология – научные методы достижения практических целей (технология продуктов, процессов и управления);**
- **Международная передача технологии – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе;**
- **Овеществленная и неовеществленная технология**

Международный трансферт технологий

- «Цикл жизни продукта» Вернона
- Стадия 1 – стадия нового продукта;
- Стадия 2 – стадия роста продукта;
- Стадия 3 – стадия зрелости товара;
- Стадия 4 – стадия падения производства;
- Стадия 5 – стадия прекращения внутреннего производства.

Международный трансферт технологий

- **Правовые формы защиты технологий:**
 - **Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование изобретения (15-20 лет);**
 - **Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром) лицензиату на использование этой технологии в течении определенного времени и за определенную плату.**

Международный трансферт ТЕХНОЛОГИЙ

- **Копирайт – эксклюзивное право автора на показ и воспроизведение своей работы;**
- **Товарная марка – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производства товара (рисунок, графическое изображение);**
- **«Ноу-хау» - незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность (например, научные инст. в Р. прод.); технический опыт и секреты производства.**

Международный трансферт технологий (Виды лицензий)

- - патентные (классическая лицензия - на использование запатентованных изобретений, промышленных образцов);
- - беспатентные (на передачу объектов, не защищенных правами промышленной собственности);
- - исключительные (покупателю дается монопольное право на использование объекта лицензии на определенном рынке);
- - неисключительные (допускается многократная продажа одной и той же лицензии на определенном рынке);
- - открытые (патентовладелец готов предоставить право на использование своего патента любому физическому или юридическому лицу);
- - перекрестные (когда продавец и покупатель обмениваются лицензиями на принадлежащие им объекты промышленной собственности);
- - чистые (самостоятельные лицензии без сопутствующей поставки оборудования);
- - сопутствующие (передаче лицензии сопутствует поставка оборудования);

Международный трансферт технологий

- **Под лицензионным договором следует понимать договор, по которому одна сторона (лицензиар) обязана обеспечивать другой стороне (лицензиату) такое положение - фактическое и правовое, при котором лицензиат практически может внедрить в производство и использовать определенное техническое решение на условиях и в пределах, установленных договором, а другая сторона обязана уплатить за это соответствующее вознаграждение или предоставить компенсацию в иной форме.**
- **Лицензионный договор позволяет лицензиару на срок действия договора контролировать деятельность лицензиата.**
- **В лицензионных договорах условия юридического характера неразрывно связаны с коммерческими и техническими условиями.**

Международный трансферт ТЕХНОЛОГИЙ (Формы лицензионных вознаграждений)

- *Периодические процентные отчисления, или текущие отчисления* (роялти), устанавливаются в виде определенных фиксированных ставок (в процентах) и выплачиваются лицензиатом через определенные согласованные промежутки времени . Они исчисляются различными способами: со стоимости производимой по лицензии продукции; с суммы продаж лицензируемой продукции; с единицы выпускаемых изделий 3-10%.
- *Участие в прибыли лицензиата* как форма лицензионного вознаграждения означает отчисление в пользу лицензиата определенной части (процента) прибыли, полученной лицензиатом благодаря использованию данной лицензии. Эта доля обычно колеблется от 20 до 30%
- *Паушальный платеж* — это определенная, твердо зафиксированная в соглашении сумма лицензионного вознаграждения. Паушальный платеж практикуется обычно в следующих случаях: при передаче лицензии вместе с поставками оборудования, при продаже лицензии малоизвестной фирме.

Международный трансферт услуг

- **Не имеют овеществленной формы;**
- **Производятся и потребляются в основном одновременно;**
- **Сфера услуг больше защищена государством от международной конкуренции чем международная торговля товарами;**
- **Сложность оценки качества; непостоянство качества;**
- **Несохраняемость услуги;**
- **Неотделимость услуги от производителя.**

Международный трансферт услуг

Франчайзинг

- Франчайзинг – современная форма как услуг так и технологического обмена, при которой фирма, владеющая технологией, предоставляет партнеру право осуществлять определенный вид деятельности;
- Франчайзинговое соглашение – соглашение, дающее эксклюзивные права на распространение или производство товаров или услуг в обмен на получение платежей и при условии соблюдения технологии производства и обслуживания ;
- Создание широкой сети однородных предприятий, имеющих единую торговую марку и соблюдающих одинаковые условия, стиль, методы продаж товаров и оказания услуг (единые требования к качеству и единые цены);
- «Продукт и торговая марка»

Международный трансферт рабочей силы

Миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

«Утечка мозгов» - международная миграция высококвалифицированных кадров.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину.

Практически все страны, в которые эмигрирует свыше 25 тыс. человек в год – высокоразвитые государства с ВВП свыше 6900 долл. на душу населения.

Международная экономика

Тема 6:

Платежный баланс



Платежный баланс

- **Под платежным балансом страны понимают систематический учет экономических трансакций между страной и остальным миром за определенный период.**
- **Платежный баланс систематизирует и анализирует взаимоотношения страны с внешним миром.**
- **Между резидентами данной страны и резидентами других стран (принцип резидентности – в Германии – необходимость наличия экон. Деят.; в России – фактич. Нахождение в стране в теч. 183 дней)**

Платежный баланс

- *К счету текущих операций* по международной классификации относят все экономические операции, при которых обмениваются товары, услуги и факторы производства между национальной экономикой и заграницей.
- *Счет операций с капиталом и финансовых операций* включает в себя группу статей платежного баланса, фиксирующих международное движение капитала, за счет которого финансируется экспорт и импорт товаров и услуг.

Платежный баланс

$$Y = C + I + G + NX,$$

Где: Y – доход, C – потребление, I – инвестиции, G – государственные расходы, NX – чистый экспорт.

Вычтем из правой и левой части $(C + G)$, в результате получим:

$$Y - C - G = I + NX$$

Левая часть полученного равенства представляет собой величину национальных сбережений (S_n).

Получаем:

$$I - S_n = -NX \quad KA = -NX$$

Платежный баланс

I. Счет текущих операций	Кредит	Дебет
II. Счет операций с капиталом и финансовых операций	Кредит	Дебет

Платежный баланс

1. Торговый баланс (Handelsbilanz (НВ))

Exg Экспорт товаров (вывоз) Импорт товаров(ввоз) Img
Товары на базе FOB

2. Баланс услуг (Dienstleistungsbilanz (DLB))

Exd Экспорт услуг (поступления) Импорт услуг (расходы) Imd

3. Баланс доходов (Faktorleistungsbilanz (FLB))

Exf Экспорт доходов (поступления) Импорт доходов (расходы) Imf
Оплата труда нерезидентов, дивиденды, проценты по ссудам и займам МВФ

4. Баланс текущих переводов (Bilanz der laufenden Übertragungen (LÜB))

TrA Трансфертные платежи из-за Трансфертные платежи за границу TrA границы
Наследство, алименты, взносы в благотворительные общества, передача в дар военной техники

Платежный баланс

5. Баланс переводов капитала (Bilanz der Vermögensübertragungen (VÜB))

Переводы из-за границы	Переводы за границу
Роялти, лицензионные платежи	

6. Баланс прямых инвестиций (Bilanz der Direktinvestitionen (DIB))

Импорт капитала в форме прямых инвестиций	Экспорт капитала в форме прямых инвестиций
--	---

Реинвестирование прибыли

Платежный баланс

7. Баланс ценных бумаг (Wertpapierbilanz (WPB))

Импорт капитала в
форме ценных бумаг

Экспорт капитала в форме
ценных бумаг

Ценные бумаги, финансовые дериваты – ценные бумаги, цены которых
привязаны к биржевым товарам

8. Баланс кредитования (Kreditverkehrsbilanz (KVB))

Кредитные вложения в страну
из-за границы

Кредитные требования
к загранице

9. Баланс золотовалютных резервов (Gold und Devisenbilanz (GDB))

Импорт капитала
Центральным банком

Экспорт капитала
Центральным банком