**1. Современные теории международного разделения труда.**

Международное разделение труда можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между сторонами, которое опирается на выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях. Международное разделение труда играет возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, формирует соответствие международной пропорции в отраслевом и территориально-страновом аспектах. Как и разделение труда вообще, международное разделение труда не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

В современном мировом хозяйстве в настоящее время выделяется четыре группы стран: промышленно-развитые (информационное общество);

новые индустриальные страны; развивающиеся страны (с подгруппой слабо развитых стран);

страны с переходной экономикой. Первые три группы стран сформировались в процессе международного разделения труда, т.е. международной специализации и кооперации в мировом хозяйстве.

Четвертая группа стран сформировалась на основе иного принципа – построения рыночной модели хозяйствования. В настоящее время в эту группу стран ходят бывшие социалистические страны, в том числе и Россия. По мере построения рыночной экономики, перед странами с переходной экономикой неизбежно встает вопрос: какое место они займут в системе современного международного разделения труда (МРТ) в мировом хозяйстве, функционирующем на рыночной основе.

В основе современных теории МРТ лежат два принципа: взаимозависимости всех стран в мировом хозяйстве и взаимодавлении на мировом рынке. Наиболее концентрированно принцип взаимозависимости проявляется в структурной взаимозависимости, т.е. когда страны настолько взаимосвязаны, открыты друг другу, что изменения экономики одной страны непременно сказываются на другой. Так переход промышленно - развитых стран в новую стадию развития - «информационное общество» поставил вопрос о том, кто займет нишу обрабатывающей промышленности, т.е. производство готовых товаров и услуг производственного и потребительского назначения.

На основе новых теорий МРТ в 60-70 годы ХХ века сформировались планы перестройки международной специализации и кооперации. Согласно данным планам, промышленно - развитые страны концентрируют свои усилия на производстве наукоёмкой продукции на основе высокотехнологического производства и высококвалифицированной рабочей силы.

Новые индустриальные страны специализируются на производстве готового продукта производственного и потребительского назначения на основе квалифицированного труда и современных технологиях и поставляют его на мировой рынок.

В 70-80-е годы помимо роста внутриотраслевой торговли между разви­тыми странами наблюдается стремительный рост международного обмена вы­сокотехнологичной продукцией, что является следствием влияния на междуна­родную торговлю научно-технического прогресса, который можно рассматри­вать как фактор производства. Вознаграждение этого фактора заключается в доходах от продажи патентов, лицензий и технологического опыта.

Научно-технический прогресс и его конкретное воплощение - техноло­гию, можно рассматривать как расширение предложения других факторов (труда, капитала, земли) путем повышения их производительности. Так, новая технология,

- втрое повышающая производительность каждого рабочего, может счи­таться утроением предложения труда в этой отрасли;

- приводящая к созданию новых более производительных средств труда, может считаться увеличением предложения капитала;

- разработанная в выращивании пшеницы (например, использование вы­сокоурожайных сортов), увеличивает производительность земли и может счи­таться увеличением предложения земли.

Таким образом, НТП (технологию) можно рассматривать как сдвиги в обеспеченностифакторами производства*.*

Воздействие НТП (технологии) на внешнюю торговлю зависит от того, какой из отраслей в наибольшей мере удастся использовать новые возможно­сти. Поэтому возникла необходимость учета влияния НТП на международное разделение труда. Таким образом, развитие наукоемких отраслей, стремитель­ный рост международного обмена высокотехнологичной продукцией привели к формированию теорий неотехнологического направления*,* сторонники которого объясняют структуру международной торговли технологическими факторами*,* то есть расходами на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Таким образом, неотехнологические теории наиболее приемлемы для анализа международной торговли наукоемкими товарами, в том числе внутриотраслевой торговли.

Неотехнологическая школа исходит из теории Хекшера-Олина (фактор *-*НТП), однако более адекватно отражает реальное МРТ. Если по модели Хекше­ра-Олина сравнительные преимущества возникли вследствие минимизации из­держек при использовании изобильного фактора, то неотехнологическое на­правление объясняет основные преимущества монопольной позицией фирмы (и страны)-новатора. Отсюда и новая оптимальная стратегия - выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что пока никто выпускать не может, но необ­ходимо всем или многим, а как только эту технологию смогут освоить другие, начинать производить что-то новое, многим другим недоступное.

Принципиально изменилось и отношение к государству. Экономисты неотехнологической школы считают, что государство может и должно поддерживать производство одних экспортных товаров (высокотехнологичных) и требовать свертывания производства других, устаревших.

Неотехнологическое направление представляет собой совокупность отдельных моделей, частично дополняющих друг друга, но иногда и противоре­чащих одна другой. К основным из них относятся модели «технологического разрыва» и «цикла жизни продуктов».

Основы модели «технологического разрыва»были впервые наложены и работе экономиста М. Познера (1961г.), который одним на первых сосредоточил основное внимание на технологическом факторе при анализе МРТ. Он рассмат­ривал свою модель как частный случай модели Олина-Хекшера.

По теории «технологического разрыва» причиной внешней торговли яв­ляются технологические новшества, которые возникают в какой-то одной от­расли какой-либо страны. В качестве таких новшеств могут выступать, напри­мер, производство нового продукта или новые технологии, которые дают стра­нам временную монополию в производстве и экспорте основанного на ней то­вара. Такая страна уже потому имеет сравнительные преимущества, что новая технология позволяет ей производить товары с меньшими затратами. Нел и же новшество заключается в производстве нового продута, то предприниматель в стране-новаторе получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. По этой модели международная торговля будет продолжать развиваться при оди­наковой наделенности стран факторами производства.

В результате появления технических новшеств образуется "технологиче­ский разрыв"между странами, которые обладают и не обладают этими новше­ствами. Этот разрыв будет постепенно уменьшаться, так как другие страны со временем будут копировать новшества страны-новатора, которая постепенно теряет монополию на обладание этими новшествами. Но пока разрыв сущест­вует, торговля новыми товарами будет продолжаться.

Модель Познера предполагает, что после того, как нововведение скопи­ровано, причин для внешней торговли данным товаром больше нет Причин) постоянного существования внешней торговли он объясняет "потоком нововве­дений", возникающих в разных странах и отраслях. Эта модель предусматрива­ет, что обе торгующие страны выигрывают от нововведения в одной, передовой в технологическом отношении стране. Колес того, но мере того как новая тех­нология распространяется за пределами страны-повтора, менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая -теряет свои преимущества.

Скорость распространения новой технологии из одной страны в другую зависит в основном от времени се передачи головной компанией 'ГИК своим филиалам, действующим в этой стране. Автором сравнивалось время передачи новой технологии, разработанной в США, в зарубежные филиалы американ­ских ТНК и передачи технологии путем продажи лицензий и через предпри­ятия, находящиеся в совместной собственности. Оказалось, что зарубежные филиалы в развивающихся странах получают новую американскую технологию через 10 лет, а продажа лицензии или передача технологии ни предприятия совместной собственности требует 13 лет. Отсюда вывод: технический прогресс в развивающихся странах зависит от деятельности международных компаний.

Данная модель была развита другим американским экономистом, профес­сором Гарвардского университета Раймондом Верноном (и позже уточнялась в работах С.Хаймера, 3 Хирша), который опубликовал статью, описывающую модель цикла жизни товара*.* Эта модель может рассматриваться и как само­стоятельная теория, развивающая теорию сравнительной обеспеченности фак­торами производства. В отличие от модели технологического разрыва, она исследует сравнительные преимущества стран не в статике, а в динамике.

Авторы модели используют некоторые положения теории маркетинга, согласно которой товар, появившись на рынке, последовательно проходит ряд возрастных стадий (рождение, рост, зрелость, старение). Идеи маркетинга были применены для анализа торговли новыми товарами на мировом рынке.

Гипотеза "жизненного цикла продукта" позволяет выявить закономерно­сти изменения структуры международной торговли новыми товарами (предме­тами роскоши) в течение их жизненного цикла и показывает, что производство некоторых из них будет перемещаться из одной страны в другую в зависимости от зрелости товара, то есть от этапа цикла жизни. Таким образом, данная теория не общая (как и предыдущая), а частная, касающаяся международной торговли ограниченной группой товаров.

Гипотеза утверждает, что, когда и если научные исследования и разработки перестают быть решающим фактором сравнительного преимущества, производство этого товара переместится в другие страны, где основой сравнительного преимущества становится уже низкая зарплата, а не расходы на НИОКР.

Р. Вернон большое значение придавал "циклу жизни" товара, который аналогичен циклу жизни человека. Можно выделить следующие этапы жизнен­ного цикла продуктов.

Первый этап - производство и экспорт рожденного товара за границу.Производство нового продукта (он только "рожден") требует дополнительных знаний, передового оборудования, высокой квалификации рабочей силы, и по­этому его выгоднее выпускать в странах с высоким уровнем доходов и техно­логии, а именно в США. Новые товары появляются в США (эта теория отрази­ла реальность 60-х гг., когда разработанные для американского рынка и по­требляемые в США товары стали постепенно распространяться в другие развитые страны) не потому что здесь наиболее квалифицированные разработчики, а потому что здесь значительно выше спрос на новейшие товары, то есть многочисленный круг потребителей с высокими доходами. За границей обеспечен­ные группы населения начинают предъявлять спрос на новые американские то­вары. Фирмы-разработчики США начинают экспорт этих товаров за границу.

Второй этап - замедление экспорта из США и развитие национальное производства этого товара в странах-импортерах.По мере роста спроса заграницей на ввозимый товар на него начинают реагировать местные производители, а следовательно, начинает развиваться национальное производство на основе своих изобретений или закупки лицензий на новую) технологию в стране-новаторе. Местные фирмы имеют преимущества перед американскими, так как лучше знают свой рынок, у них меньше расходы па рабочую силу. Национальные производители начинают вытеснять американцев со своего рынка на рынок третьих стран.

Третий этап - прекращение производства этого товара и его импорт страной-новатором(США). Под конец технология может настолько вопло­титься в продаваемом оборудовании, что для производства самого товара уже не потребуется особая квалификация. Производство зрелого товара перемеща­ется в развивающиеся страны, чьи преимущества, связанные с дешевизной ра­бочей силы, перевесят их технологическое отставание. Производство этого то­вара в США становится невыгодным, и США начинают импортировать деше­вые товары из развивающихся стран (то есть изменилось направление движе­ния данного товара) В это время американские компании переходят к произ­водству нового, более сов ерше иного, дорогостоящего товара.

Гипотеза цикла жизни продукта соответствует истории развития многих отраслей, как самых старых, так и новейших. Так, отрасли, развитие которых началось еще до первой мировой воины (текстильная, кожевенная, резинотех­ническая, целлюлозно-бумажная) сейчас переместилась в развивающиеся стра­ны, где, по-видимому, будут концентрироваться в обозримом будущем. Та же тенденция к перемещению наблюдается в нефтехимии, производстве контор­ского оборудования и полупроводников но мере их стандартизации Так, кар­манные калькуляторы были изобретены американской корпорацией «Sаn1оск Соmptometer» в 1961 г. и продавались в США по 1000 дол. за штуку. К 1970 г. еще несколько американских и японских компаний вышли на рынок со своими карманными калькуляторами, в результате чего цена за штуку упала до 400 дол. Технология развивалась и все больше стандартизировалась. Часть американских компаний перенесли сборку калькуляторов в Сингапур и Тайвань К сере­дине 70-х гг. калькуляторы стоили на американском рынке уже не более 10-20 дол. К концу 70-х гг. практически вес производство калькуляторов было перенесено из США в развивающиеся страны, иена на самые стандарти­зированные модели упала до 2-4 дол., и весь американский рынок оказался за­полненным калькуляторами, сделанными в Сингапуре, Гонконге и других стра­нах с дешевой рабочей силой. Цикл жизни занял около двух десятилетий. Ана­логичная ситуация наблюдалась и с производством радиоприемников, телеви­зоров, электронных чипов и многих других технологических товаров.

**1. Понятие валюты и валютного курса**

ВАЛЮТА [ит. valuta - цена, стоимость] - денежная единица данного государства (национальная валюта) и денежные знаки ино­странных государств, а также кредитные и платежные документы (векселя, чеки, банкноты и др.), выраженные в иностранных де­нежных единицах и применяемые в международных расчетах (иностранная валюта). Исполнение платежей по международной задолженности может быть произведено также чеками, вексе­лями и другими коммерческими документами. Эти платежные требования оплачиваются либо по предъявлению, либо в тече­ние определенного срока.

Национальная валюта - установленная законом денежная единица, используемая на территории данного государства для всех расчетов и платежей. До начала 70-х гг. националь­ная валюта большинства стран мира сохраняла зафиксированное законом золотое содержание, которое в послевоенной между­народной валютной системе выступало основой их курса по от­ношению друг к другу в международных расчетах. С начала 70-х гг. страны отказались от золотого содержания своих валют. Отказ от золотого обеспечения превратил валюты в декретиро­ванные бумажные денежные средства с ограниченными денежными функциями. После отмены золотого стандарта внутренним содержанием валют стали экономичес­кое, социальное и политическое состояние государства и его престиж в мире. В результате валютные курсы стали плаваю­щими и определяются соотношением спроса и предложения данной валюты на валютном рынке. Поэтому на содержание современных валют влияют внутренние и внешние экономические, социальные и политичес­кие факторы.

Валютный курсопределяют как стоимость денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны. Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

**2. Режимы и котировки**

Важный элемент валютной системы - регулирование международной валютной ликвидности на национальном и межгосударственном уровне. Под международной валютной ликвидностью понимается способность отдельной страны или всех стран своевременно погашать свои международные обязательства.

Компоненты международной валютной ликвидности:

- официальные золотовалютные резервы (запасы золота и резервных валют, принадлежащих государству);

- счета в СПЗ и ЭКЮ;

- резервная позиция в МВФ.

Резервная позиция в МВФ означает право страны - члена МВФ на автоматическое получение у него безусловных кредитов в иностранной валюте (в пределах 25% от квоты страны в МВФ).

Следующий элемент валютной системы характеризует порядок установления курсовых соотношений между валютами, т.е. режим валютного курса. Различают фиксированный, «плавающий» курсы валют и их варианты, объединяющие в различных комбинациях отдельные элементы фиксированного и «плавающего» курсов. Такая классификация курсовых режимов в целом соответствует принятому в МВФ делению валют на три группы:

- валюты с привязкой (к одной валюте, «валютной корзине» или международной денежной единице);

- валюты с большой гибкостью;

- валюты с ограниченной гибкостью.

При режиме фиксированного валютного курса центральный банк устанавливает курс национальной валюты на определенном уровне по отношению к валюте какой-либо страны, к которой «привязана» валюта данной страны, к «валютной корзине» («валютная корзина» - метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору («корзине») других валют. Обычно в нее входят валюты основных торгово-экономических партнеров или к международной денежной единице. Особенность фиксированного курса состоит в том, что он остается неизменным в течение более или менее продолжительного времени (нескольких лет или нескольких месяцев), т.е. не зависит от изменения спроса и предложения на валюту. Изменение фиксированного курса происходит в результате его официального пересмотра (девальвации - понижения или ревальвации - повышения).

В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т.е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. При монометаллизме – золотом или серебряном – базой валютного курса являлся монетный паритет – соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета.

При фиксированном курсе центральный банк нередко устанавливает различные курсы по отдельным операциям - режим множественности валютных курсов. Например, такой режим действовал в России с ноября 1989 г. по июль 1992 г. Режим фиксированного валютного курса обычно устанавливается в странах с жесткими валютными ограничениями и неконвертируемой валютой. На современном этапе его применяют в основном развивающиеся страны.

Для стран, где валютные ограничения отсутствуют или незначительны, характерным является режим «плавающих», или колеблющихся, курсов. При таком режиме валютный курс относительно свободно меняется под влиянием спроса и предложения на валюту. Режим «плавающего» курса не исключает проведение центральным банком тех или иных мероприятий, направленных на регулирование валютного курса.

К промежуточным между фиксированным и «плавающим» вариантами режимам валютного курса можно отнести:

- режим «скользящей фиксации» - центральный банк ежедневно устанавливает валютный курс исходя из определенных показателей: уровня инфляции, состояния платежного баланса, изменения величины официальных золотовалютных резервов и др.;

- режим «валютного коридора» - центральный банк устанавливает верхний и нижний пределы колебания валютного курса. Режим «валютного коридора» называют как режимом «мягкой фиксации» (если установлены узкие пределы колебания), так и режимом «управляемого плавания» (если коридор достаточно широк). Чем шире «коридор», тем в большей степени движение валютного курса соответствует реальному соотношению рыночного спроса и предложения на валюту;

- режим «совместного», или «коллективного плавания», валют - курсы валют стран - членов валютной группировки поддерживаются по отношению друг к другу в пределах «валютного коридора» и «совместно плавают» вокруг валют не входящих в группировку.

Для определения валютного курса используется котировка. Котировка курсов бывает прямой и косвенной.

Прямая котировка – количество национальной валюты за единицу иностранной, т. е. прямая котировка представляет собой оценку иностранной денежной единицы в национальной валюте. Обычно валюты сравниваются с американским долларом: количество национальной валюты за один доллар США (здесь доллар является базой котировки). В виде прямой котировки официально котируются курсы большинства валют мира. Использование доллара США в виде базовой валюты отражает роль американской валюты в качестве общепризнанной и наиболее употребляемой расчетной единицы, используемой в международной торговле, а также отражает значение доллара в качестве ключевой валюты послевоенной мировой валютно-финансовой системы Бреттон-Вудсской эпохи.

Косвенная (обратная) котировка – количество иностранной валюты, выраженное в единицах национальной валюты. В косвенной котировке доллар выступает в качестве валюты котировки, а другая валюта выступает в виде базы котировки. Ряд валют официально котируется к доллару США в виде косвенной котировки. Например, курс GBP/USD = 1.5760 означает, что один фунт стерлингов можно купить за 1.5760 долларов США.

Обычно валюты котируются до четвертого знака после запятой, за исключением японской йены. Последние цифры написания валютного курса называются процентными пунктами (points) или пипсами (pips). Сто пунктов составляют базовое число – на дилерском жаргоне «большую фигуру» (big figure). Например, изменение курса доллара к швейцарскому франку с 1.5525 до 1.5535 будет воспринято как рост курса доллара на 10 пунктов, а изменение курса с 1.5525 до 1.5325 как падение доллара на две «фигуры». Для курса доллара к рублю 1 пункт равен одному рублю, а изменение курса с 4100 до 4200 будет являться ростом курса на «фигуру».

Общепринятым является котировка валют по отношению к доллару США, иными словами, доллар США является базовой валютой котировки. Можно рассчитать и соотношения различных валют, зная их котировку по отношению к доллару США. Это так называемые кросс-курсы, которые получаются путем умножения или деления двух курсов валют по отношению к доллару США.

Основным курсом валютного рынка является курс по кассовым сделкам (курс «спот» или курс телеграфного перевода). Этот курс предполагает совершение валютной сделки немедленно или в течение двух дней. В банковской практике принято следующее обозначение курсов валют: например, курс доллара США к рублю USD/RUR, а фунта стерлингов к доллару США – GBP/USD.

В данном обозначении слева ставится база котировки (базовая валюта), а справа – валюта котировки (котируемая валюта). Данное написание обозначает количество котируемой валюты за единицу базовой валюты.

Курсы валют постоянно изменяются – они могут изменяться даже в течение одного рабочего дня банка, поэтому при совершении сделки нередко указывается, по какому курсу, т.е. на момент открытия или закрытия банка, она будет осуществляться.

По любым сделкам котировка валютных курсов производится одновременно как для покупки, так и для продажи, т.е. производится котировка на базе курса продавца и курса покупателя. Разница между ними (спрэд или маржа) представляет собой доход банка. Кроме того, имеются определенные различия в курсе для больших и нормальных (до 5 млн. долл.) и малых сумм. Маржа для большой суммы обычно выше.

Помимо сделок с немедленной поставкой валюты, на практике широко распространены валютные сделки с условием взаимной поставки валют через определенный период и заранее оговоренную дату по курсу, который также оговаривается в момент совершения сделки. Подобные сделки служат для покрытия валютного риска, возникающего у экспортера или импортера товаров, у дебитора или кредитора в иностранной валюте, у инвесторов в ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте. При этом курсы валют с поставкой через определенный период времени в будущем отличаются от курсов валют с немедленной поставкой, отражая разницу в процентных ставках по соответствующим валютам и, до некоторой степени, предположения валютного рынка о тенденции соответствующих валют к повышению или понижению. Подобные сделки получили наименование форвардных операции (сделки на срок). По действующей на валютном рынке терминологии принято говорить о валюте, курс которой котируется на срок на более высоком уровне, чем курс «спот», что она котируется с премией, в противоположном же случае говорят о дисконте.

Свыше 60% всех международных валютных сделок осуществляется по форме кассовых сделок на межбанковском рынке. Остальные сделки реализуются в основном как «своповские сделки» (на их долю приходится около трети всех сделок). «Своповские сделки» объединяют фактически две операции – наличную и срочную. Курс валюты фиксируется в момент заключения сделки, но участники сделки предоставляют гарантии возмещения премии или дисконта при изменении курса. Лишь 4% сделок приходится на сделки, осуществляемые на фьючерсных (срочных) рынках.

Особое место занимают валютные операции, связанные не с обслуживанием движения товаров, кредита и ценных бумаг, а с куплей-продажей валюты с целью получения прибыли.

Среди таких операций – купля-продажа валютных опционов, т.е. права купить или продать иностранную валюту в течение определенного периода времени (американский опцион) или в определенный срок (европейский опцион). При этом покупатель опциона может либо выполнить, либо не выполнить контракт, в зависимости от его оценки прибыльности подобной операции. Продавец должен при желании покупателя обязательно выполнить условия контракта.

К подобным же сделкам относится и валютный арбитраж. Валютный арбитраж – это процесс купли-продажи валюты для получения прибыли, представляющей собой разницу в курсах одной и той же валюты на различных рынках. Различают простой и сложный (так называемый тройной) арбитраж.

В современных условиях проведение арбитражных сделок затруднено тем, что в связи со значительным развитием систем коммуникаций, котировки валют повсюду примерно одинаковы. Смысл валютного арбитража сохраняется при проведении сделок на срок.