

Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Лекция 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
Лекция 2. ВЫХОД ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК.....	14
Лекция 3. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ.....	18
3.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ ВАЛЮТ, ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК	18
3.2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РФ	25
3.3. ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ	32
3.4. КУРСОВЫЕ РАЗНИЦЫ	33
3.5. ЗАГРАНКОМАНДИРОВКИ.....	36
Лекция 4. ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ	40
Лекция 5. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	63
Лекция 6. КОНТРАКТЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	78

ВВЕДЕНИЕ

Процессы глобализации и интернационализации определили современные направления развития мировой экономики. Переход страны на рельсы рыночной экономики определил ускоренные темпы интеграции как национальной экономики в целом, так и экономических субъектов в мировые экономические процессы. Принятие эффективных управленческих решений, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности, требует специальных знаний в данной области предпринимательской деятельности. Наличие таких знаний у будущих менеджеров актуализировалось со вступлением России в ВТО в августе 2012 г., а также с проводимым правительством курсом на вступление страны в ОЭСР.

Целью учебной дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» является изучение разнообразного спектра вопросов осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия, необходимых для решения управленческих задач, связанных с операциями на мировых рынках. Студенты должны знать основы государственного таможенного, валютного и налогового регулирования внешнеэкономических операций.

Лекция 1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях экономика каждой страны является неотъемлемой частью мирового хозяйства, которое функционирует по единым для всего мира законам и принципам. Мировое хозяйство — это совокупность национальных хозяйств, связанных системой международных экономических отношений.

Международные экономические отношения (МЭО) определяются как система хозяйственных связей между национальными экономиками стран, основанная на международном разделении труда. Основными направлениями МЭО являются:

- международная торговля товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности;
- международные валютно-финансовые отношения;
- международные кредитные отношения;
- международное движение капитала (инвестиций);
- международная гуманитарная и техническая помощь;
- международное сотрудничество (производственная и сбытовая кооперация);
- международная инфраструктура и специальные институты.

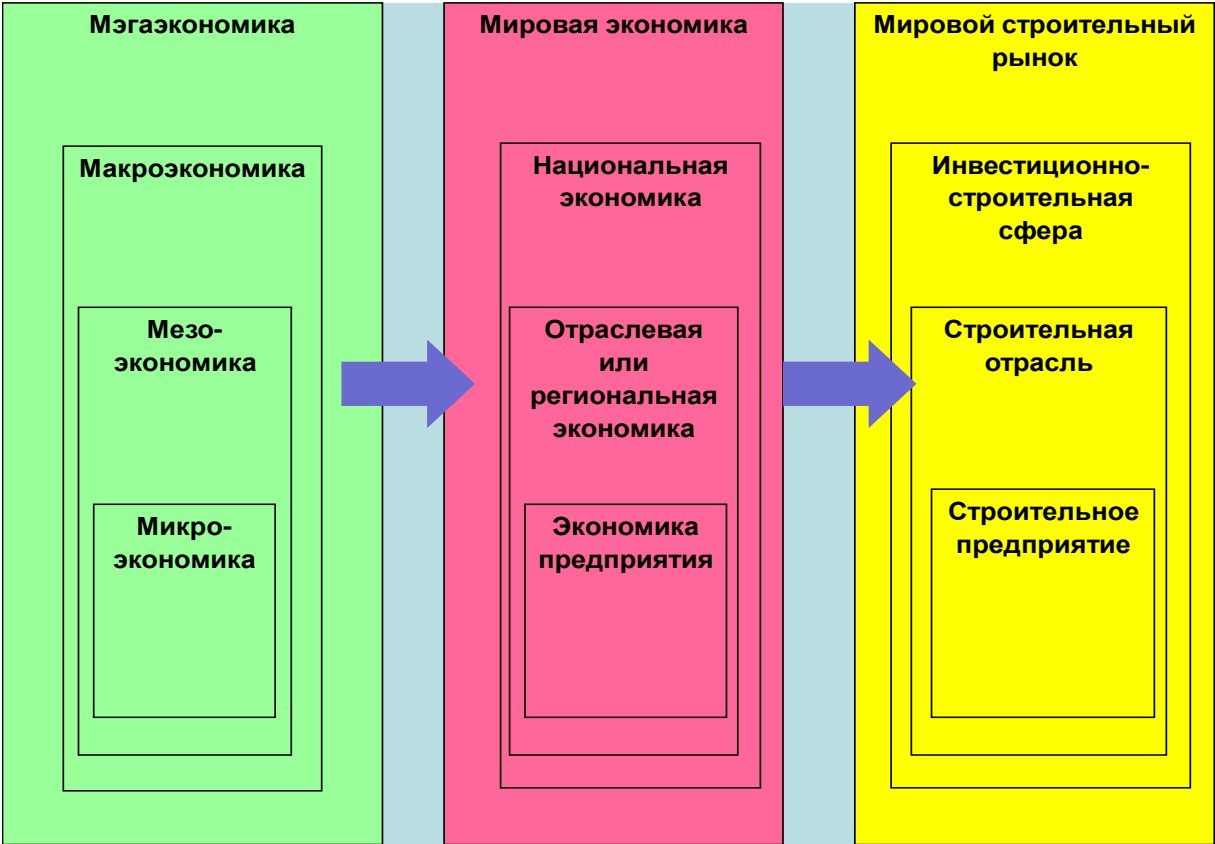
Внешнеэкономические связи — это совокупность всех отношений, которые возникают в процессе осуществления экономического обмена и взаимодействия между экономиками отдельных стран.

Основными макроэкономическими показателями, измеряющими экономическое взаимодействие между странами, являются: валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); денежная масса; чистый экспорт и внешнеторговый товарооборот; показатель движения капитала; ставка процента (номинальная и реальная), обменный курс рубля (рыночный, по паритету покупательской способности, реальный); доля чистого экспорта к ВВП; государственный долг; объем накопленных иностранных инвестиций; бремя внешней задолженности страны; сальдо платежного баланса; валютные резервы Центрального банка страны и золотовалютные резервы страны; уровень ВВП на душу населения; доля страны в общем объеме мирового экспорта и импорта; конкурентоспособность нацио-

нальной экономики; национальный доход; роль страны в мировой финансовой системе; доля внутреннего продукта страны в мировом валовом продукте; коэффициент открытости мировой экономики, экономики отдельных групп стран, отдельной страны; коэффициент импортной зависимости экономики отдельных групп стран, отдельной страны.

Внешекономическая деятельность (ВЭД) организации представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей и включает внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, в том числе производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. Цель внешнеэкономической деятельности — получение предпринимательского дохода.

Внешекономическая деятельность оказывает существенное влияние на развитие национальной экономики. Место ВЭД в системе экономических дисциплин показано на рисунке.



Внешекономическая деятельность в системе
экономического пула дисциплин

Наиболее характерными процессами в развитии мировой экономики являются глобализация и интернационализация.

Интернационализация характеризует растущую взаимозависимость и взаимосвязь отдельных национальных экономик и отражает последовательный переход национальных хозяйств от замкнутой системы к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку. Значительную роль в интернационализации играют *транснациональные корпорации* (ТНК), которые в своем развитии прошли несколько этапов. Первое поколение ТНК (конец XIX в. — начало Первой мировой войны) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах и их переработкой в странах — владельцах колоний. По форме эти ТНК представляли собой картели и синдикаты. Второе поколение ТНК развивалось в период между двумя мировыми войнами (1918—1939 гг.) и специализировалось на производстве вооружений и военной техники. Третье поколение ТНК, которое формировалось после окончания Второй мировой войны и распада колониальной системы, явилось распространителем научно-технических достижений в области передовых отраслей науки и промышленности (атомной энергетики, электроники, космоса, приборостроения и др.). Четвертое поколение формировалось в условиях ускоренного развития научно-технического прогресса (в 1970—1980 гг.) и ускоренного процесса слияний и поглощений, что способствовало концентрации капитала и производства у ТНК, ведущих крупный международный бизнес. Пятое поколение ТНК появляется в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции. Таким образом, процесс становления ТНК (от национальной к интернациональной компании, от интернациональной к многонациональной и далее — к глобальной корпорации) отражает последовательность развития форм организации международного бизнеса.

Для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

- число стран, в которых действует корпорация (минимум составляет от двух);
- определенный размер капитализации, которого достигла корпорация;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах корпорации (как правило, 25 %);

- владение не менее 25 % голосующих акций в трех или более странах;
- интернациональный состав персонала.

Глобализация определяется как стремление стран и регионов к экономической активности вне своих границ. Главной предпосылкой глобализации стала революция совершенствования средств доставки информации (в первую очередь, появление телекоммуникационной и цифровой техники). Для информации произошла «смерть пространства», при этом «сужение пространства» произошло и для людей. На товарном рынке это сближение проявилось в резком увеличении мирового экспорта (с 17 % от мирового объема ВВП в 70-е гг. до 21 % от мирового объема ВВП в 90-е гг.; в 1950—2006 гг. объем мировой торговли расширялся в 1,5...2 раза быстрее реального ВВП). Технологическими предпосылками глобализации стали компьютеризация, миниатюризация, волоконная оптика, расширение использования спутников, внедрение Интернета. Также глобализации в значительной мере способствовала активизация действующих во всемирном масштабе экономических организаций. Россия проводит последовательную политику по расширению своего участия в деятельности многосторонних экономических организаций и форумах (табл. 1).

Мировой финансовый кризис 2008 г. изменил тенденции мирового развития: меняется геоэкономическое пространство; происходит переход от евроатлантической модели развития к евразийской и тихоокеанской; формируются новые центры мирового роста, основывающиеся на кластерно-сетевом принципе и инновационном развитии. Меняется и мировая финансовая система. Например, скандал с британским банком Barclays, связанный с манипулированием межбанковскими процентными ставками (лондонской LIBOR, брюссельской EURIBOR), привел к усилению кризиса доверия к банкам и финансовым институтам, который вызвало дело американского инвестиционного банка Lehman Brothers в 2008—2009 гг. Как следствие, происходит изменение позиций лондонского Сити как одного из ведущих мировых финансовых центров.

Рост мировой экономики в перспективе до 2050 г. будет обусловлен ростом развивающихся рынков, к числу которых, наряду с Китаем, Бразилией и Индией, относится и Россия. Но осуществление экономических реформ, внедрение инноваций и диверсификация российской экономики требуют активного участия государства в этих процессах.

Участие России в многосторонних экономических организациях и форумах*

Наименование организаций и форумов	Дата вступления
Европейский банк реконструкции и развития	1990
Совещание глав государств и правительств («Большая восьмерка»)	1991
Всемирная таможенная организация (до 1996 г. — Совет таможенного сотрудничества)	1991
Международный валютный фонд	1992
Международный банк реконструкции и развития	1992
Международная торговая палата	1993
Международный банк расчетов	1996
Парижский клуб кредиторов	1997
Лондонский клуб кредиторов	1997
Группа «Эгмонт» (неформальное объединение подразделений финансовой разведки)	2002
Организация по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ)	2003
Всемирная торговая организация	2012
Организация экономического сотрудничества и развития	К 2015 г.

* Приведено по: Сабельникова Л.В. Участие России в многосторонних организациях и форумах: выгоды, издержки, перспективы // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 6. С. 4.

Государственное регулирование является объективным условием осуществления внешнеэкономической деятельности. В современных условиях любое государство тем или иным образом регулирует, стимулирует или ограничивает практически все сферы международных экономических связей.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности — это совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов и инструментов воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами, целями, задачами. Регулирующее воздействие государства осуществляется посредством принятия законов и иных государственных актов, постановлений и решений правительства, касающихся сферы, которая является объектом регулирования.

В мировой практике сложились два основных направления осуществления внешнеэкономической политики правительствами стран — протекционизм и фритредерство.

Фритредерство — это политика свободной торговли, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимаются экспортные и импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот. Такая политика была характерна для стран с высокоэффективным национальным хозяйством, при котором местные предприниматели способны выдерживать иностранную конкуренцию и активно внедряться на мировой рынок.

Протекционизм — это внешнеэкономическая политика, направленная на защиту внутреннего рынка и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки.

Выделяются следующие цели и задачи государственного регулирования ВЭД:

- удовлетворение потребностей государства, регионов, отраслей, организаций, населения в товарах и услугах, видах деятельности, благах и ценностях, не производимых в достаточном количестве в стране или производство которых экономически невыгодно в сравнении с импортом;
- обеспечение положительного платежного баланса страны, получение доходов за счет развития экспорта, использование экспорта как источника валютных поступлений в страну, сбыт избыточной отечественной продукции;
- развитие научно-технических и культурных связей, обмен специалистами и информацией, предоставление образовательных услуг, содействие международному туризму;
- участие страны в международном разделении и кооперации труда, в освоении мировых рынков;
- осуществление совместных международных научно-технических, социальных, экологических проектов;
- оказание помощи развивающимся, бедным странам;
- получение кредитов, финансовых средств, гуманитарной помощи со стороны международных организаций;
- координация действий при возникновении чрезвычайных ситуаций мирового масштаба, в борьбе с международным терроризмом;
- укрепление положительного имиджа страны в мире.

Методы государственного регулирования ВЭД могут быть разделены на две большие группы:

1) *экономические* (валютное регулирование и валютный контроль, таможенное регулирование и таможенный контроль, ценообразование, налоговое регулирование);

2) *административные* (методы нетарифного регулирования, лицензирования и квотирования).

Внешнеэкономическая деятельность в нашей стране прошла несколько этапов своего развития:

дореволюционный (до 1918 г.) → советский (1918—1986 гг.) → перестроечный (1986—1991 гг.) → либерализации (1991—1994 гг.) → совершенствования системы регулирования (1994—1997 гг.) → усиления государственного регулирования (1998—2003 гг.) → подготовительный к вступлению в ВТО (2003—2011 гг.) → подготовительный к вступлению в ОЭСР (2012—2015 гг.)

До перестройки в России существовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность.

Реформа внешнеэкономической деятельности в России началась в 1986 г., что связано с принятием Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». Была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при Совете Министров СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. Это явилось первым шагом к отказу от государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность.

Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» существенным образом изменил систему государственного регулирования и осуществления внешнеэкономической деятельности:

во-первых, он отменил обязательную регистрацию российских предприятий в качестве участников ВЭД;

во-вторых, была увеличена часть экспортной валютной выручки (ЭВВ), остающейся в распоряжении экспортера, до 50 % (до этого действовала система дифференцированных валютных коэффициентов для каждой товарной группы);

в-третьих, отменены налоги на импорт;

в-четвертых, расширена сфера использования рыночного курса с 1 января 1992 г.;

в-пятых, сокращен перечень товаров, экспорт которых подлежал лицензированию и квотированию;

в-шестых, предприятиям было предоставлено право самостоятельного выхода на внешний рынок;

в-седьмых, предприятиям было разрешено открывать валютные счета.

Зарубежная практика располагает богатым опытом государственного регулирования ВЭД. Помимо традиционно используемых всеми государствами методов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, к ним относятся налоговые, ценовые механизмы, кредитно-финансовые инструменты, всевозможные меры содействия экспорту и импорту и защиты внутреннего рынка и т.д. Широко применяются также методы валютного контроля.

В комплексе методов экономического содействия экспорту есть и такие, как улучшение условий государственного и частного кредитования экспорта, включая государственное страхование частных экспортных кредитов. Используется смешанная система: допускается страхование не только государственными финансовыми структурами, но и частными компаниями; но именно государственные финансовые учреждения политикой ссудного процента и мерами административного контроля существенно влияют на объем операций, осуществляемых частными кредитно-страховыми компаниями.

В практике государственного регулирования внешней торговли в странах с рыночной экономикой сохраняются и методы административного регулирования. Распространенным административным методом регулирования являются нетарифные ограничения — квотирование (количественные ограничения на вывоз и ввоз товаров) и лицензирование (ограничения в тех случаях, когда квоты не установлены). Они могут вводиться как в дву-, так и одностороннем порядке.

Нетарифные ограничения не носят постоянного характера, они вводятся на определенный период времени с определенной целью и отменяются, как только эта цель оказывается достигнутой.

Во многих странах с целью не допустить занижения цен на импортные товары ведется контроль за ценами: устанавливается нижний уровень цены — ввоз по ценам ниже этого уровня не допускается.

В зарубежной практике применяются и другие меры: установление специальных процедур ввоза, медико-санитарные правила, требования о соблюдении технических стандартов, какие-либо дополни-

тельные таможенные формальности и другие, имеющие своей целью создание дополнительных барьеров.

Основой ВЭД являются соответствующие связи, возникающие при заключении различных внешнеторговых сделок или разных видах внешнеэкономического сотрудничества.

Под внешнеторговой сделкой понимаются действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между предприятиями и организациями, которые находятся в разных странах. Внешнеторговая сделка подразумевает исполнение платежа за поставленный товар, выполненную услугу или предоставленную консультацию, лицензию и т.д. Кроме того, существуют так называемые товарообменные сделки, осуществляемые без привлечения денежных средств.

Классификация внешнеторговых сделок проводится:

- по видам договоров купли-продажи;
- по формам оплаты;
- по назначению.

Международные сделки по экспорту и импорту услуг и работ включают услуги:

- связанные с недвижимым имуществом;
- связанные с движимым имуществом;
- в сфере образования, туризма и т.д.;
- консультационные услуги;
- передача в собственность или переуступка патентов, лицензий и т.д.

ВЫХОД ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Принимая стратегическое решение о выходе на внешние рынки (в форме экспортной, импортной или иной зарубежной хозяйственной деятельности), менеджмент предприятия должен быть готов к расширению выполняемых функций. Это требует проведения подготовительной аналитической работы по определению целесообразности и возможной эффективности деятельности на зарубежных рынках.

При этом рекомендуется следующий алгоритм действий [10]:

- проанализировать причины и мотивы выхода на внешний рынок вообще и на конкретный сегмент мирового рынка в частности;
- изучить предпринимательскую, прежде всего маркетинговую, среду и условия работы на зарубежном рынке;
- знать систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации;
- оценить наличие на предприятии подготовленных кадров в области внешнеэкономических операций на соответствующих зарубежных рынках;
- разработать стратегию проникновения на зарубежные рынки и составить бизнес-планы внешнеэкономических проектов.

Основные причины выхода предприятий на внешние рынки:

- поиск более высокой доходности бизнеса;
- снижение спроса на внутреннем рынке;
- сглаживание резких колебаний спроса;
- продление жизненного цикла продукции или предприятия;
- снижение рисков за счет их распыления и географической диверсификации;
- улучшение ликвидности активов предприятия за счет использования зарубежных источников получения кредитов;
- отсутствие необходимого товара, материала, оборудования, технологии в РФ;
- возможность приобретения товаров, работ, услуг на более выгодных условиях.

При выходе на внешний рынок возрастают риски, так как внешнеэкономическая деятельность характеризуется повышенной степенью риска по сравнению с рисками на национальном рынке.

Управление риском представляет собой использование различных мер, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление нежелательных событий и снижение степени риска и потерь.

В зависимости от причин возникновения различают следующие виды рисков:

- природно-естественные;
- политические;
- страновые;
- риск выбора и надежности партнера;
- группа маркетинговых рисков
- валютные (риск выбора валюты и риск колебания курса валюты);
- транспортные;
- риски реализации, включая риск отказа в регистрации товара, риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь и др.;
- риски, связанные с таможенным оформлением;
- производственные;
- финансовые;
- контрактные.

При заключении любой сделки для снижения риска по внешне-экономическим контрактам одним из необходимых условий является проверка предполагаемого партнера (самостоятельно или воспользовавшись услугами других организаций). Интерес представляет реальное финансовое положение контрагента, история работы компании и ее поведения на рынке. Многие банки за рубежом публикуют бесплатные отчеты по зарубежным рынкам и помогают в формировании мнения своих клиентов о потенциальном агенте или заказчике.

Американскими бизнесменами практикуется правило пяти «си», с помощью которого можно оценить кредитоспособность партнера. Согласно этому правилу предпринимательской фирме о партнере нужно знать следующее:

- 1) характер (character);
- 2) финансовые возможности (capacity);
- 3) имущество (capital);
- 4) обеспечение (collateral);
- 5) общие условия (conditions) о состоянии экономической конъюнктуры и другие внешние факторы.

Осуществление внешнеэкономической деятельности требует соответствующих управленческих решений о структуре внешнеэкономической службы предприятия. Как правило, такие службы строятся на двух уровнях:

- 1) в виде центральных служб стратегического управления ВЭД;
- 2) в виде отделов оперативной работы.

В практике организации ВЭД встречаются пять основных типов построения структур управления:

- по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности;
- по товарно-отраслевому принципу;
- по географическому принципу;
- по группам потребителей или по рыночным сегментам;
- матричная структура.

При построении организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью на фирме, как правило, происходит комбинирование различных типов и формирование организационных структур управления, отвечающих условиям деятельности на внешних рынках конкретного предприятия именно на данном рынке и именно с данной продукцией.

Если предприятие самостоятельно осуществляет экспортно-импортные операции, получает доходы, позволяющие содержать специальный отдел, то создается самостоятельный отдел внешнеэкономической деятельности, в котором сосредоточены все аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и который взаимодействует с другими отделами, построенными по функциональному принципу.

Основной функцией службы ВЭД является обеспечение стабильной и адекватной потенциальным возможностям предприятия внешнеэкономической деятельности, углубление торговых отношений с иностранными партнерами. Основными видами работ, выполняемых службой, являются:

- организация экспортно-импортных операций;
- валютно-финансовые операции;
- декларирование и таможенное оформление грузов;
- установление партнерских связей с фирмами других стран;
- аналитическая и информационная работа;
- поиск способов выхода предприятия на внешний рынок;
- изучение направлений и тенденций развития мирового рынка конкретного товара.

Основными методами выхода предприятия на внешний рынок являются прямой, косвенный и смешанный.

Прямой метод осуществляется путем заключения сделки непосредственно с потребителем или производителем товаров, работ, услуг. Он отличается устойчивостью отношений (процесс производства постоянен и требует необходимых ресурсов), носит целенаправленный характер (поставка оборудования несет необходимость его комплектации, обслуживания, наладки); ориентирован на определенный, заранее согласованный вид продукции и тем самым на конкретного потребителя.

Косвенный метод предполагает участие торгово-посреднического звена на основе заключения специального договора с торговым посредником. Основными договорами являются:

а) *дилерский договор* о предоставлении права на продажу организации-посреднику, которая покупает у экспортера товар и продает его третьим лицам от своего имени и за свой счет. Как правило, в такие договора включается ряд оговорок: о неконкуренции, о минимальном обороте;

б) *договор консигнации*. *Консигнант* — фирма, которая дает поручение на совершение сделок по продаже товаров. *Консигнатор* — фирма, которая принимает и исполняет поручение совершить сделку. Консигнатор реализует товар от своего имени, но за счет и по поручению консигнанта. Вознаграждение выплачивается в виде процентов от стоимости или в виде разницы между ценой комитента и той ценой, по которой реализовал консигнатор;

в) *агентский договор*. Агент от имени предприятия и за его счет заключает контракт. Комиссионные составляют от 2 до 10 % стоимости поставки. В договор наряду с оговоркой о неконкуренции, о минимальном обороте включается оговорка о делькредере, в соответствии с которой агент обязуется гарантировать принципала от любых убытков, могущих возникнуть вследствие неуплаты цены со стороны покупателя. За то, что агент принимает на себя делькредере, ему выплачивается дополнительное вознаграждение.

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

3.1. Международная валютная система: основные понятия, классификация валют, валютный рынок

Развитие международных экономических отношений привело к возникновению понятия «валюта» и появлению валютного рынка.

Между понятиями «валюта» и «деньги» существуют определенные различия, что дает основания рассматривать их как понятия близкие, но не совпадающие.

Валютой принято считать денежную единицу государства, обращающуюся за его пределами и на внутреннем рынке, а также денежные единицы международных финансовых организаций и региональных группировок. Валютой признаются банкноты, чеки, монеты иностранных государств.

В международных экономических отношениях валюта выполняет следующие функции:

- 1) меры интернациональных стоимостей;
- 2) международного средства обращения;
- 3) резервного средства;
- 4) международного средства платежа.

Международные валютные отношения представляют собой совокупность экономических и финансовых отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен в результате деятельности национальных хозяйств.

Валютная система — это форма организации и регулирования валютных отношений. Мировая валютная система базируется на функциональных формах мировых денег, которые эволюционировали от золотых до кредитных денег.

Классификация валют

1. *В зависимости от использования валюты в качестве мирового резерва — национальная и резервная.*

Национальная валюта — денежная единица данной страны.

Резервная валюта — национальные кредитно-денежные средства ведущих стран — участниц мировой торговли. В валюте центральные банки других стран накапливают и хранят резервы средств для международных расчетов.

Резервная валюта выполняет ряд функций:

- выступает как международное платежное и резервное средство;
- является базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран;
- служит базой для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран — участниц мировой валютной системы.

2. По широте использования в международных экономических отношениях — валюта иностранных государств и международная коллективная валюта.

Валюта иностранных государств может быть золотая, серебряная, платиновая (применяются в целях коллекционирования), денежная.

Международная коллективная валюта — это международная региональная денежная расчетная единица и платежное средство. Она используется как масштаб для соизмерения международных требований и обязательств, установления валютного паритета и курса, как международное платежное и резервное средство. Такая валюта обычно не имеет материальной формы в виде денежных знаков, а является *записанной валютой*, т.е. предназначенной для безналичных международных расчетов путем записи на специальных счетах стран в Международном валютном фонде (МВФ), Европейской валютной системе (ЕВС) и т.д.

3. По сфере и режиму применения — свободно конвертируемая (свободно используемая — с 1978 г., согласно Уставу МВФ), частично-конвертируемая, замкнутая и клиринговая валюта.

Конвертируемость — это способность национальных платежных средств быть обмениваемыми на иностранные. Обычно она гарантируется центральным (национальным) банком страны происхождения валюты.

Свободно конвертируемая (свободно используемая) — валюта тех стран, где полностью отменены валютные ограничения как для резидентов, так и для нерезидентов. Такая валюта свободно и без ограничений обменивается на другие иностранные валюты, обладая полной внешней и внутренней обратимостью, как по текущим, так и по капитальным операциям. В современном финансовом мире практически все внешнеторговые и финансовые операции совершаются в СКВ.

Конец ознакомительного фрагмента.
Для приобретения книги перейдите на сайт
магазина «Электронный универс»:
e-Univers.ru.