**Содержание**

Введение

1. Культурный фактор в международном менеджменте
2. Международная валютная система

Список использованной литературы

**Введение**

Главной функцией международного менеджмента является стратегическое планирование, потребность которого вытекает из огромных масштабов обобществления производства. По своей сути процесс стратегического планирования является основой функционирования всех управленческих функций, так как обеспечивает четкий способ оценки цели корпорации и основу для управления членами организации. Его задача - обеспечить нововведения и изменения в корпорации, используя четыре основных вида управленческой деятельности: распределение ресурсов, адаптацию к внешней среде, внутреннюю координацию и организационное стратегическое предвидение.

Проблема исследования функций международного менеджмента в современных условиях является наиболее актуальной, противоречивой и трудоемкой, так как они не являются неизменимыми, раз и навсегда сформировавшимися. Она непосредственно связана с проблемой организации аппарата управления международной компанией, совершенствованием всей системы руководства научно-технической и производственно-сбытовой деятельностью. Необходимо также учитывать экономические рычаги и инструменты, которые позволяют рассматривать эти формы достаточно полно и эффективно.

Следовательно, функции международного менеджмента проявляются более полно в условиях комплексного подхода к организации деятельности международной компании, применения целевого управления и создания программно-целевых структур, с помощью которых выполняются поставленные перед компанией задачи. Поэтому в процессе реализации указанных выше функций важную роль играет звено управления, т.е. бизнес-единиц (производственных отделений и дочерних компаний), что в итоге и обеспечивает эффективную деятельность международной компании в современных условиях.

**1. Культурный фактор в международном менеджменте**

Для современной этики бизнеса априорными являются вопросы корпоративной социальной ответственности. Мнение, что финансовое благополучие компании менее всего побуждает ее к соблюдению этических норм, в корне неверно; сама жизнь и практика бизнеса постулировала следующее утверждение: «Хорошая этика означает хороший бизнес». В противном случае негативная реакция со стороны заказчиков и партнеров неминуемо приведет к значительному снижению прибыльности компании, а растиражированная средствами массовой информации сомнительная репутация приведет к отсутствию какого-либо доверия к ней. Лауреат Нобелевской премии Милтон Фридман пишет, что «истинная роль бизнеса состоит в использовании его энергии и ресурсов в деятельности, направленной на увеличение прибыли, при условии, что он придерживается правил игры... участвует в открытой конкурентной борьбе, не прибегая к мошенничеству и обману».

Этика накладывает на бизнес систему ограничений, представляющую собой сумму морально-нравственных правил и традиций, сложившихся в данном обществе.

Этика бизнеса - деловая этика, базирующаяся на честности, открытости, верности данному слову, способности эффективно функционировать на рынке в соответствии с действующим законодательством, установленными правилами и традициями. (см. рис.1)

Опыт международного бизнеса подтверждает значимость деловой этики в формировании успеха фирмы.

*Решение о создании международного*

 *коллектива (МК)*

*Определение места и роли МК в структуре международной фирмы*

*Определение структуры МК*

*Определение целей и задач МК*

*Определение зон ответственности*

*МК*

*Подбор персонала*

 *МК*

*Ориентация*

 *МК*

*Формирование системы вознаграждения МК*

*Оценка действий МК и проведение*

 *корректирующих мероприятий*

*Пробное функционирование*

 *МК*

Рис. 1. - Процесс формирования международного коллектива

Обсуждение вопросов деловой этики базируется на этике личныхотношений.

Само слово «этика» греческого происхождения и дословно переводится как «привычка», «характер», «нрав». Как философская категория этика была определена Аристотелем. Этому философскому направлению он посвятил работы «Большая этика», «Никомахова этика», «Эвдемова этика», где рассмотрел вопросы источников, природы морали, справедливости, высшего блага, смысла жизни и многого другого. Применительно к деловой этике Аристотель проповедовал разумное поведение и умеренность.

В определенные этапы истории религия демонстрировала негативное отношение к бизнесу.

Особенно беспощадна была к любому способу «делания денег» средневековая католическая теология. «Христос дал купцам и торговцам один совет, чтобы они бросили торговлю и следовали за ним», - пишет Дэвид Дж. Богель. Протестантизм освятил стремление к прибыли, и по его канонам, «только трудясь, можно было служить Богу, но и определенно увеличить богатство во славу Бога за счет правильного использования этого богатства. …Усердный работник оказывается менее привлекательным для дьявола, а вознаграждение финансовым успехом стало пониматься как знак расположения Бога». Протестантский богослов XVI в. Жан Кальвин даже трактовал финансовый успех как благоволение свыше. Именно во времена Реформации удачливый бизнесмен стал считаться «нравственным человеком».

Однако утверждение, что протестантская трудовая этика способствовала развитию особенного усердия, исполнительности, трудолюбия у представителей стран, ее исповедующих, является мифом. Журнал «Бизнес-Информ» приводит следующие результаты исследований Британского специального международного агентства по социальным исследованиям. «В среднем продолжительность рабочей недели среди рабочих, служащих и работодателей составляет 44,9 часа в Германии и 42,4 часа в Италии. Таким образом, разница между трудом протестантов и католиков составляет 2,5 часа в неделю. В Британии работают 42 часа в неделю, что-либо разрушает теорию, либо делает их почетными латинцами.

Эти примеры с цифрами не учитывают, что у немцев больше оплачиваемых праздников, чем у итальянцев или британцев. Включая каникулы, у немцев в среднем 39 оплачиваемых праздничных дней в году против 33 у итальянцев и 34 у британцев. Таким образом, хотя у немцев более продолжительная рабочая неделя, зато самих недель меньше.

Чем дальше вы продвигаетесь на юг, тем более ненадежна статистика в оценке продолжительности труда. В Италии теневая экономика составляет 30-40% всей экономики. Точно это в статистике не отражено. В Германии - около 10%, а в Британии - 15%. В латинских странах большая часть людей имеет вторую работу с более облегченным рабочим днем, который начинается и заканчивается раньше. За пределами больших городов это могут быть передвижные малые предприятия, результаты работы в которых не появляются в статистике.

Наблюдения подтверждают, что люди работают на юге так же интенсивно, как и на севере. Утверждение, что представители одной расы или культуры работают интенсивнее, чем другой, субъективно. На самом деле существует вполне измеримая разница между продуктивной и менее продуктивной экономикой. И причиной этой разницы является не интенсивность труда, а его эффективность. Проблема заключена в управлении, а не в мотивации».

Рыночная экономика базируется на частном предпринимательстве, стимулируемом прибылью, что является абсолютно законным.

Рой Домари, президент швейцарско-российского делового клуба, утверждает: «Если для кого-то это неприемлемо, ему не следует заниматься бизнесом, ибо прибыль является краеугольным камнем рыночной экономики». В вопросах охраны труда, окружающей среды, соблюдения правил конкуренции, искоренения дискриминации общество должно накладывать определенные ограничения па деятельность фирмы. Ибо «компании как организации не имеют ни совести, ни морали. Это люди, работающие в них, вносят элемент этики в деятельность фирм, а действие этики охватывает значительно более широкую сферу, чем существующие юридические ограничения».

Репутация фирмы образуется из простой суммы примеров достойного поведения ее сотрудников, которое демонстрируется:

* в отношении к имуществу фирмы;
* в ситуациях, когда сталкиваются различные интересы;
* при установлении внешних деловых связей;
* при работе с государственными учреждениями;
* во взаимоотношениях с клиентами и конкурентами;
* в весьма деликатных ситуациях, когда перед сотрудниками фирмы стоит проблема выбора: предать гласности или сохранить в тайне пример нарушения коллегами внутрифирменных правил и норм.

Для менеджера любого уровня крайне необходимо понимание основ этики, так как он вынужден постоянно принимать те или иные решения. Как они будут оценены коллегами? Каковы будут последствия этих решений? Чтобы получить ответы на эти вопросы, необходимо четко представлять, какой морально-нравственный климатсложился в данном обществе и в данной фирме.

Менеджеру необходимо поддерживать длительные и взаимовыгодные отношения с владельцами компаний, потребителями, кредиторами, поставщиками, работодателями. Весьма часто эти отношения складываются в ситуациях, когда интересы сторон не совпадают. Главное правило здесь - придерживаясь этических принципов, избегать намерения платить злом за зло*.* В твердости менеджера проявляется его достоинство.

Американскими исследователями сформулированы следующие принципы деловой этики:

* принцип справедливости;
* принцип права;
* принцип утилитаризма (практицизма).

Данные принципы предлагают управляющим способ прямого рассмотрения качества выбранного решения прежде, чем оно будет принято.

Первый принцип основывается на понятиях порядочности и честностии может быть использован при анализе принимаемых решений. Главный спорный вопрос в данном случае заключается в следующем: основывать ли реализацию возможностей по потребностям, способности или вкладу?

Принцип права зиждется на постулировании нерушимости прав каждой личности.Когда права игнорируются, происходит этическое нарушение. Правовой подход доказывает также, что для каждого права имеются соответствующие долг, обязанность или ответственность.

В области права существуют спорные проблемы. Одна из них заключается в противоречии между правами личности, особенно при распределении недостаточных ресурсов. Кроме того, проблема возникает и из несогласия в некоторых случаях общества с правами индивидуума.

Что касается третьего принципа - утилитаризма - принятие решения в данном случае зависит от соотношения затрат и прибылей*.* Люди, которые доказывают необходимость определенных решений, исходя из этой перспективы, говорят так: «Самого большого добра да побольше». Они определяют затраты, так же как и прибыль, на каждом шаге в бизнесе. Утилитаристы будут доказывать, что наиболее желательный ход действия тот, который приводит к наибольшим прибылям.

Обосновывать принятое решение в бизнесе, исходя из всех трех вышеперечисленных принципов, не всегда возможно. Так, увольняя работников, менеджер строит свое решение на основе принципа утилитаризма, иногда права, но не справедливости. Наоборот, оставляя на предприятии работника, он поступает так, реализуя свое представление о справедливости и соблюдении прав последнего, но поступается принципом утилитаризма.

В России существует огромная потребность в руководителях, способных вывести фирму на ведущие конкурентные позиции и сохранить при этом порядочность и нравственный облик. Необходима конструктивная система обучения этическим нормам. Основой такой системы могли бы стать западные модели морального усовершенствования человека и организации.

Обучение морали - процесс сложный и длительный. Известный в США автор книг по философии бизнеса («Лидерство: скрытая от других сторона величия», «Сердце бизнеса: этика, власть, философия») Питер Костенбаум формулирует следующие составляющие долговременного успеха фирмы:

* прибыль;
* люди (мораль);
* товары или услуги;
* гордость (престиж).

Прибыль Костенбаум обосновывает как основную цель бизнеса. Люди должны получать удовлетворение от своего дела, от деятельности в данной фирме. Продукции и услуги компании, должны отличаться высоким качеством.

Международный менеджер, принимая решения по вопросам управления человеческими ресурсами и корпоративной культуры, должен учитывать существующие страновые отличия и внутрифирменную организацию зарубежных операций. Подбор персонала международной фирмы осуществляется на основе выбранного подхода и критериев отбора для различных категорий работников. При формировании системы стимулирования сотрудников, работающих за рубежом, используется набор форм, обеспечивающий достижение результатов в стране пребывания. Качество кадровых решений, принимаемых международным менеджером, непосредственно отражается на способности фирмы к достижению поставленных целей и задач на конкретных страновых рынках.

Специфика деятельности международного менеджера связана с большим количеством международных деловых контактов и зарубежных поездок. Игнорирование национальной специфики делового этикета не позволит эффективно решить главную задачу - обеспечение длительных контактов с зарубежными партнерами, что противоречит стратегическим установкам международных фирм. Знание переговорного стиля партнера позволит международному менеджеру выбрать оптимальную переговорную тактику, обеспечивающую достижение целей встречи, а совершенное владение общепринятыми в международной практике правилами бизнес-этикета формирует единое поле международных бизнес-отношений. В конечном итоге переговоры с любой, даже самой крупной ТНК – это переговоры с ее представителями, с людьми, для которых вопросы уважения, взаимопонимания и нравственного климата никогда не потеряют своей актуальности.

**2. Международная валютная система**

Мировая валютная система является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закрепленной межгосударственными договоренностями. Ее возникновение и последующая эволюция отражают объективное развитие процессов интернационализации капитала, требующих адекватных условий в международной денежной сфере.

Различают национальную и мировую валютную системы.

МВС представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно- расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Мирохозяйственные связи немыслимы без налаженной системы валютных отношений, под которыми мы понимаем экономические отношения связанные с функционированием мировых денег. Валютные отношения обслуживают различные виды хозяйственных связей (внешняя торговля, вывоз капитала, предоставление займов, научный обмен, туризм и пр.).

Национальная валютная система - форма организации валютных отношений в стране, определяемой национальным законодательством.

Основная задача валютной системы - опосредование международных платежей.

Международная валютная система выполняет функцию мировых денег, а именно, мировые деньги выступают как норма стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления богатства.

*Основные элементы МВС*

МВС включает в себя ряд конструктивных элементов, среди которых можно назвать следующие:

* мировой денежный товар
* международная ликвидность
* валютный курс
* валютные рынки
* международные валютно-финансовые организации
* межгосударственные договоренности.

Мировой денежный товар принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения.

Первым международным денежным товаром выступало золото. Далее мировыми деньгами стали национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве также распространены композиционные или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту), деньги.

К ним относятся международные и региональные платежные единицы (такие, как СДР и ЭКЮ).

Валюта - это не новый вид денег, а особый способ их функционирования, когда национальные деньги опосредуют международные торговые и кредитные отношения. Таким образом, деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой.

Вся валюта делится на 2 типа:

* международная торговая валюта;
* международная резервная валюта.

Международная торговая валюта служит для оценки и опосредования международных торговых операций (экспорта и импорта товаров, капитала, услуг и т.п.), она сама выступает объектом купли-продажи.

Международная резервная валюта связана с областью, в которой обращаются мировые деньги в отношениях стран друг с другом. Она является средством накопления богатства и валютным резервом государства, используемым для поддержания валютной системы страны в случае необходимости (покрытия дефицита платежного баланса, займов, кредита, помощи и т.д.)

Валютные рынки.

Мировой валютный (форексный) рынок включает в себя отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира или центрах международной торговли. На валютном рынке осуществляется широкий круг операций, связанных с внешнеторговыми расчетами, миграцией капитала, туризмом, а также страхованием валютных рисков и проведением интервенционных мероприятий.

С одной стороны ВР - это особый механизм, который выступает посредником при купле-продаже иностранной валюты между банками, брокерами и другими финансовыми институтами. С другой стороны он обслуживает отношения между банками и клиентами (корпоративными, правительственными и индивидуальными). Таким образом, участниками валютных рынков являются коммерческие и центральные банки, правительственные единицы, брокерские организации, финансовые институты, промышленно-торговые фирмы и физические лица, оперирующие с валютой.

При операциях с валютой широко применяются современные телекоммуникации.

Именно по этому валютные рынки называют системой электронных , телефонных и прочих контактов между банками, связанных с осуществлением операций в иностранной валюте.

Между региональными валютными рынками, существует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют.

Выделяются такие крупнейшие региональные валютные рынки, как Европейский, (Лондон, Франкфурт на Майне, Париж, Цюрих) Американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес, Монреаль) и Азиатский (Токио, Гонконг, Сингапур, Бахрейн).

Годовой объем сделок на этих валютных рынках составляет свыше 250 трлн. дол.

На этих рынках котируются ведущие валюты мира. Так как отдельные региональные валютные рынки находятся в различных часовых поясах, международный ВР работает круглосуточно.

Рынок спот – осуществляется обычная торговля валютой (срок исполнения валютной сделки 1-3 дня).

Рынок форвард - позволяет осуществлять операции обмена в будущем при заключенном договоре на определенную дату.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД

Международный валютный фонд (МВФ; International Monetary Fund -IMF) - специализированное учреждение ООН - создан в 1945 г. после ратификации.

Соглашения, разработанного на Конференции Организации Объединенных Наций по валютно-финансовым вопросам в Бреттон-Вудсе (1944г.) и вступившего в силу 27 декабря 1945 г. МВФ начал функционировать в 1946 г. Местопребывание МВФ - Вашингтон (США).

Одной из задач МВФ по упорядочению валютных курсов в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями было урегулирование и поддержание устойчивости паритетов валют стран-членов, выраженных в золоте или долларах. Страны не имели права изменять паритеты своих валют более чем на 10% без санкции МВФ, а также допускать при проведении операций отклонения от паритета сверх +/-1% (с декабря 1971 г. - сверх +/- 2,25%).

Согласно Уставу МВФ, государства-члены должны были на базе фиксированных курсов валют вводить их обратимость по текущим международным операциям и проводить политику по полному устранению валютных отграничений. На практике эти положения не могли быть выполнены многими странами (валютные ограничения отменены лишь в 60 странах).

Межгосударственное регулирование валютных отношений через МВФ не смогло предотвратить нарастания противоречий Бреттон-Вудской валютной системы в начале 70-х гг., что привело к подрыву ее принципов и трансформации: в 1973 г. страны-члены МВФ отменили фиксированные паритеты и валютные курсы и ввели режим плавающих валютных курсов, юридически закрепленный серией поправок к Уставу МВФ, принятых 1 апреля 1978 г. В соответствии с измененным Уставом МВФ был заменен порядок валютного регулирования Фонда: вместо права регулировать валютные паритеты установлено право "наблюдения" за функционированием мировой валютной системы и состоянием валютных курсов.

Устав МВФ изменялся в 1969 г. (с введением СДР), в 1976- 1978 гг. (с ликвидацией Бреттон-Вудской валютной системы и созданием Ямайской валютной системы) и в ноябре 1992 г. (с включением санкции - приостановлением права голосования - по отношению к государствам, не погасившим свой долг перед МВФ).

Цели МВФ:

* поощрение международного сотрудничества в области валютной политики;
* способствование сбалансированному росту в области валютной политики;
* способствование сбалансированному росту мировой торговли для стимулирования и поддержания высокого уровня занятости и реальных доходов, для развития производственного потенциала всех государств-членов в качестве главной цели экономической политики;
* поддержание стабильности валют и упорядочение валютных отношений между государствами-членами, а также воспрепятствование девальвации валют из соображений конкуренции;
* участие в создании многосторонней системы платежей, а также устранение ограничений на трансфер валюты;
* предоставление средств для ликвидации несбалансированности платежных балансов государств-членов.

Функции МВФ:

* соблюдение согласованного кодекса поведения (тесное сотрудничество в вопросах международной валютной политики и межгосударственного платежного оборота);
* финансовая помощь для преодоления дефицита платежного баланса;
* консультирование и сотрудничество.

Принципы МВФ:

* запрет на манипуляции валютным курсом или международной валютной системой для уклонения от урегулирования;
* обязательство проведения (в случае необходимости) интервенций на валютных рынках для прекращения валютного кризиса;
* обязательство каждой страны учитывать в своей политике интервенций интересы своих партнеров, в особенности тех, в валюте которых она осуществляет свои интервенции.

В настоящее время насчитывается 181 государство-член МВФ. Членство открыто для государств в устанавливаемые МВФ сроки на определяемых МВФ условиях.

Новыми членами являются Болгария, Намибия, Швейцария, Россия (июнь 1992 г.), Эстония, Латвия, Литва, Албания, Молдавия, Казахстан, Армения,

Белоруссия, Киргизия и Маршалловы острова. Среди кандидатов на вступление - Сан-Марино, Узбекистан, Таджикистан и Украина.

*Организационная структура МВФ*

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов (обычно ответственного за проведение валютной политики министра или главы центрального банка вместе с заместителем), назначенных на 5 лет. В ведение Совета входят: изменение статей Соглашения, прием и исключение государств-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Совет управляющих собирается один раз в год и обычно принимает решения по вопросам, которые согласно Уставу не могут быть переданы другому органу. За исключением ряда полномочий (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др.), Совет управляющих может делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету. Совет управляющих принимает решения простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам (экономическим и политическим) - квалифицированным большинством (70 или 85% от голосов членов).

Совет управляющих может учредить новый постоянный орган управления - Совет на уровне министров для регулирования контроля за мировой валютной системой и ее приспособлением к меняющимся условиям. Но он еще не создан и его функции выполняет Временный комитет, состоящий из 24 членов. Временный комитет собирается на заседания дважды в год и постоянно консультирует.

Совет управляющих по регулированию платежных балансов, обеспечению международной ликвидности, принципам использования ресурсов МВФ, принятию мер, направленных на смягчение кризисных ситуаций в мировой валютной системе, и т.д.

Исполнительный совет (Директорат) отвечает за текущие дела МВФ. Семь из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германия, Великобритания, Китай, Франция, Саудовская Аравия, США и Япония), остальные избираются управляющими от других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Назначение и выборы производятся раз в два года. Заседания Исполнительного совета проходят несколько раз в неделю под председательством директора-распорядителя. Как правило. Директорат принимает решения, основываясь на материалах и докладах, которые подготовлены административным аппаратом.

Формально все должностные лица МВФ подчиняются только руководящим органам фонда, и правительства государств-членов не имеют права оказывать на них давления.

Директорат назначает директора-распорядителя (по традиции это представитель Европы), который не может быть ни управляющим, ни исполнительным директором. Директор-распорядитель председательствует в Директорате (без права голоса, за исключением случаев, когда голоса разделяются поровну) и возглавляет административный аппарат фонда.

В функции директора-распорядителя входят ведение текущих дел и назначение должностных лиц МВФ: своего заместителя, секретаря, казначея, заведующих отделами, генерального советника юридического отдела, заведующих административной службой и европейской штаб-квартирой фонда (в Париже).

Взаимодействие МВФ с государствами-членами производится через региональные отделы: Африканский, Европейский 1, Европейский II, Среднего Востока, Центральной Азии, Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона. В МВФ имеются отделы центральных банков, валютных и торговых отношений, по бюджетно-налоговым вопросам. правовой и исследовательский. В аппарате МВФ заняты 2300 сотрудников, 50% из которых - женщины. Это главным образом экономисты, специалисты по налогам, статистике, финансам и филологии.

Организационная структура аппарата МВФ постоянно развивается из-за целевых установок и функций МВФ, которые определяются трансформацией мировой экономики и международных валютно-финансовых отношений.

*Уставный фонд МВФ и заемные средства*

Уставный фонд МВФ образуется за счет взносов государств-членов в соответствии с установленной для каждого из них квотой. Квоты служат для определения объема финансового взноса каждого члена; размеров кредитов в

МВФ, которые пропорциональны квоте; определения количества голосов, имеющихся у той или иной страны, и соответственно ее возможности воздействовать на политику этой организации. Величина квоты зависит от уровня экономического развития страны и ее роли в мировой экономике и международной торговле.

В настоящее время оплаченный капитал достигает 120 млрд. дол. (90 млрд.СДР; 56,6 млрд. дол. оплачено золотом), причем он скоро должен увеличиться до 180 млрд. дол. (СДР = 1,2 дол. США).

*Международные организации и их разновидности*

Одной из форм многостороннего сотрудничества между государствами являются международные организации и фонды. Они объединяют государства, национальные институты, общества, ассоциация неправительственного характера для достижения общей цели в области политики, экономики, социальной, научно- технической, культуры и др. Международные организации формируют свои фонды с целью многосторонней координации деятельности участвующих сторон.

Создаются межгосударственные целевые фонды денежных средств на основе межгосударственных соглашений для осуществления единой валютно-финансовой и кредитной политики стран-участниц.

Международные организации делятся на несколько типов по способу формирования доходов и характеру функционирования.

К первому типу относятся межгосударственные и международные фонды финансово-кредитных организаций.

Они функционируют на основе уставного капитала с долевым участием вкладчиков, предоставляя им целевые кредиты и создавая целевые фонды. В результате своей деятельности эти организации получают доходы, которые распределяются на выплату дивидендов по вкладам, формирование целевых и резервных фондов.

К этому типу организаций относятся Международный инвестиционный банк (МИБ), Международный банк экономического сотрудничества (МВЭС), (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ). Роль финансов в функционировании международных банков и фондов заключается в том, что с их помощью осуществляется мобилизация средств уставного капитала и в процессе функционирования распределяется выручка и прибыль, формируются фонды банков. Источниками паевых взносов являются средства национальных и международных финансово-кредитных институтов международных организаций- участников (пайщиков) фонда; а также бюджеты и валютные фонды заинтересованных стран.

Второй тип организаций функционирует на основе бюджета, создаваемого ежегодными членскими взносами. Такими организациями являются международные и всемирные институты, координирующие деятельность национальных организаций в определенной области.

К ним относятся: Организация Объединенных Наций (ООН) со всеми ее институтами, во многих из которых участвует наше государство; Международное бюро времени, Международное агентство по атомной энергетике (МАГАТЭ), Международная организация морской спутниковой связи (ИНМАРСАТ), Всемирная федерация научных работников (ВФНР), Международная ассоциация юристов- демократов (МАЮД) и многие другие.

Например, цель Международного союза страховщиков технических рисков обмен информацией и опытом между страховыми компаниями. Союз вырабатывает рекомендации по проведению определенных видов страхования. Средства бюджета формируются за счет членских взносов, источниками которых выступают собственные средства участников Союза страховщиков.

Международный союз по публикации таможенных тарифов занимается систематизацией, изданием и распространением материалов о таможенных тарифах и таможенных законодательствах, издает ежемесячный международный таможенный бюллетень. Средства Союза складываются из членских взносов, размер которых определяется пропорционально объему внешнеторгового оборота стран-участниц. В Союз входит 65 стран; источником взносов являются ресурсы государственных бюджетов этих стран.

Финансовые ресурсы Международного института государственных финансов (МИГФ) формируются в основном из ежегодных членских взносов, регистрационных сборов с участников ежегодных научных конференций и конгрессов МИГФ, а также добровольных пожертвований, доходов от продажи научных публикаций института. МИГФ финансирует деятельность по изучению государственных финансов и государственной экономики, проведение научных исследований в этих областях, деятельность по установлению научных контактов, обмену знаниями и опытом между индивидуальными и коллективными членами института. МИГФ финансирует проведение Генеральной Ассамблеи, научных конференций и конгрессов, текущую организационную деятельность.

Третьим типом международных организаций являются научные программы и конгрессы.

Они функционируют не постоянно, а их проведение осуществляется за счет финансирования участвующих сторон.

Например, Международная биологическая программа (1964-1974 гг.).

Международный геодинамический проект (1971-1980 гг.), Международный год спокойного солнца МГСС (1964- 1965 гг.) Всемирный горный Конгресс созывается раз в 2-3 года с 1957 г. и др. Эти организации проводят комплексы научных исследований учеными многих стран.

Четвертый тип международных организаций международные научные лаборатории, институты, союзы, комплексы и отраслевые ассоциации, бюро в определенных областях знаний.

Они объединяют государства, национальные научные организации, ассоциации и отдельных ученых, занимающихся научными разработками, и координируют их деятельность. Эти организации функционируют за счет бюджетов, источниками которых являются: ежегодные долевые взносы, регистрационные взносы участников конференций, пожертвования юридических и частных лиц, доходы от периодических изданий, научных, справочных материалов.

Примерами подобных организаций являются: Международная лаборатория сильных магнитных полей и низких температур, которая работает по национальным и совместным программам; Международный институт сварки (МИС), Международный математический центр, Международный совет научных союзов (МСНС), охватывающий свыше десяти Международных советов по отдельным отраслям знаний, и другие научные союзы.

Международные организации (фонды) пятого типа занимаются сбором средств для финансирования мероприятий и оказания помощи в определенном виде деятельности.

Например: Всемирный фонд дикой природы - неправительственная организация, занимается сбором средств от государств, общественных организаций и частных лиц для создания конкретных проектов по охране диких животных и природных участков. Она совместно с другими международными организациями финансирует соответствующие мероприятия, например, "Операция Тигр". Эта операция направлена на всемирный учет тигров и создание для них резерватов. Фонд имеет собственные издания, доходы от реализации которых являются одним из источников фонда.

Фонд "Олимпийская солидарность" создан для оказания финансовой помощи национальным олимпийским комитетам (НОК) развивающихся стран. Он формируется за счет добровольных взносов НОК, частных пожертвований компаний, фирм и отдельных лиц, средств, пученных от инвестиционной и издательской деятельности Международного олимпийского комитета (МОК). В фонд поступает 1/3 средств от продажи телевизионных прав на освещение олимпийских игр распределяемых между МОК, Фондом "Олимпийская солидарность" и международными федерациями по олимпийским видам спорта. Ежегодно утверждается бюджет этого Фонда. На проведение основных мероприятий по регионам направляется 75-85% всех расходов. Такими мероприятиями являются: проведение сборов, семинаров тренеров, приобретение спортинвентаря, оказание материальной помощи НОК. Остальные средства направляются на издательскую деятельность и текущие расходы.

**Список использованной литературы**

этика менеджмент валютная международная

1. А.С. Белорусов Международный менеджмент. - М., 2000. - 224 с.

2. Международный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана и др. - С.-Петербург, 2000. – 624 с.