**Министерство образования Украины**

**Одесский государственный морской**

**университет**

**Кафедра “Учет, финансы и аудит”**

**Экономические связи и внешнеэкономическая деятельность**

***Методические указания по изучению***

***дисциплины***

**Для студентов 4 курса заочного факультета**

**Специальность 7.100409 “Организация таможенного контроля на транспорте**

***Одесса - 1998***

Методические указания разработаны кандидатом экономических наук Лукашевичем Виталием Матвеевичем - доцентом кафедры “Учет, финансы и аудит” Одесского государственного морского университета.

Методические указания утверждены на заседании кафедры “Учет, финансы и аудит” 19 января 1998 г. (протокол № 9).

**Введение**

Формирование национальной экономики Украины как независимого государства предполагает активное ее включение в систему мирохозяйственных связей на основе международного разделения труда и равноправного взаимовыгодного экономического сотрудничества. Внешнеэкономические связи устанавливаются субъектами хозяйственной деятельности Украины и других государств по поводу их внешнеэкономической деятельности как на территории Украины, так и за ее пределами. Государство регулирует внешнеэкономическую деятельность как экономическими методами, так и методами правового, административного и оперативного регулирования. Субъекты хозяйственной деятельность Украины все больше включаются в мирохозяйственные связи и развивают внешнеэкономическую деятельность.

Поэтому курс “Экономические связи и внешнеэкономическая деятельность” является профильной дисциплиной для специалистов в области таможенного дела.

Цель курса - дать студенту необходимые теоретические основы науки о внешнеэкономических связях и привить практические умения и навыки участвовать во внешнеэкономической деятельности. Это определяет основные просветительные, воспитательные и практические задачи.

Просветительная задача состоит в изучении основных понятий теории внешнеэкономических отношений, законодательных и нормативных документов по вопросам внешнеэкономической деятельности, механизма регулирования внешнеэкономических связей субъектов внешнеэкономической деятельности на различных уровнях.

Воспитательная задача предполагает формирование у будущих специалистов таможенного дела уважения к Закону и человеку, умения организовать дело и себя, стремление к использованию нового, более глубокому освоению своей специальности.

Практическая задача состоит в том, чтобы на базе изучения теоретических основ получить навыки работы с документами, применения их в конкретных ситуациях.

Изучение дисциплины призвано дать знания методологических и методических основ курса, определения и содержания важнейших внешнеэкономических терминов, законодательной базы Украины, регламентирующей внешнеэкономическую деятельность, организации внешнеэкономической деятельности и установления внешнеэкономических связей, содержания и техники осуществления внешнеэкономических операций, организации и содержания международных расчетов, кредитования в международной торговле, таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

В результате изучения данной дисциплины студент получит необходимую подготовку в вопросах внешнеэкономической деятельности как профильной составляющей подготовки специалистов таможенного дела.

**Общие методические указания**

Прежде чем приступить к изучению отдельных вопросов студенту необходимо вникнуть в содержание тематического плана курса. При этом обратить внимание, что содержание дисциплины составляют органически связанные между собой три модуля. Материал каждого из них охватывает по три темы. Темы раскрываются обозначенными в них вопросами. Затем студенту целесообразно ознакомиться со списком рекомендованной литературы. Учитывая недостаточное наличие литературы по изучаемой проблематике в библиотеках, список рекомендованной литературы (основной и дополнительной) содержит и взаимозаменяемые издания. Рекомендованная литература также приводится по каждой теме. Предлагаемый объем изучаемого материала рассчитан исходя из того, что учебным планом на данную дисциплину отводится 18 часов аудиторной работы во время сессии, в т.ч. 16 часов лекций и 2 часа семинарских занятий и 72 часа самостоятельной работы студента, в которые включено также время на подготовку контрольной работы (36 часов).

Изучение конкретных тем рекомендуется начинать с освоения материалов по каждой из них, содержащихся в настоящих методических рекомендациях. В них концентрируется внимание студента на основных понятиях, сущностных моментах, важнейшие из них в тексте выделены подчеркиванием главных элементов содержания темы. Затем для углубления и расширения познаний конкретных вопросов необходимо обратиться к литературным источникам.

Изучение каждой темы завершается самопроверкой по контрольным вопросам и заданиям, приведенным по каждой теме. По своему содержанию они соответствуют вопросам в экзаменационных билетах.

После изучения дисциплины в целом целесообразно выполнить контрольную работу. Такая последовательность позволит студенту лучше представить место и содержание контрольных вопросов, по которым готовится контрольная работа.

Если в процессе изучения курса, отдельных тем или вопросов возникнут затруднения студент имеет возможность обратиться непосредственно на кафедру “Учет, финансы и аудит” (лично к преподавателю в к.503 лабораторного корпуса, по телефону 395-387 или письмом) и ему будет дана необходимая консультация.

***Литература основная***

1. Закон Украины “О внешнеэкономической деятельности” № 29, 1991, с изменениями и дополнениями, внесенными Законами Украины, Постановлениями Верховной Рады, Декретами Кабинета Министров Украины.
2. Закон Украины от 10.09.1991 “О защите иностранных инвестиций на Украине”.
3. Указ президента Украины от 18.11.1994, № 691/94 “Об индикативных ценах на товары при осуществлении субъектами внешнеэкономической деятельности Украины экспортно-импортных операций.
4. Указ президента Украины от 27.01.1995, № 84/95 “О регулировании бартерных (товарообменных) операций в области внешнеэкономической деятельности”.
5. Декрет Кабинета Министров Украины от 26.12.1993, № 16-92 “Об установлении специального режима экспорта отдельных видов товаров”.
6. Указ президента Украины от 07.02.1997, № 104/97 “О Лицензионной палате Украины” - “Урядовий кур”ер”, 1997, № 28-29.
7. Постановление Верховной Рады Украины “О концепции (основы государственной политики) национальной безопасности Украины” - “Урядовий кур”ер”, 1997, № 21-22.
8. Сборник “Таможенное законодательство Украины”. - К.: ЮРИНФОРМ, 1996.
9. Митна справа та зовнiшньоекономiчна дiяльнiсть. Довiдник . - Львiв, 1997
10. Внешнеторговые документы: Контракты. Соглашения. Транспортные документы. Финансовая отчетность. Практическое пособие. - К.: ИНФОРМ - ГЕО, 1992.
11. Внешне экономическая деятельность предприятия. Учебник. М.О., М.: 1996.
12. Киреев А.Е. Международная экономика. - М.: Международные отношения, 1997.
13. Максимова А.И., Носкова И.Я. Международные экономические отношения. Учебные пособия для экономических специальных вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995
14. Меском М.Х., Альберт М., Хедоурн Ф. Внешняя среда бизнеса. Основы менеджмента. Часть 1, гл. 4. /Перевод с английского/. Общая редакция д.э.н. Евенко. - М.: Дело,1992
15. Мiжнароднi економiчнi вiдносини. Сучаснi мiжнароднi економiчнi вiдносини. - К.: Либiдь,1993
16. Мiжнароднi економiчнi вiдносини. Система регулювання мiжнародних економiчних вiдносин. - К.: Либiдь, 1994
17. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник для студентов экономических специальностей вузов. - М.: Международные отношения, 1990
18. Прилюк В.Д., Рулько Е.Т. Организация деятельности совместного предприятия. - К.: Техника, 1990
19. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: Организация и техника. (Учебное пособие для вузов по специальности “Международные экономические отношения”. - М.: Международные отношения, 1989
20. Словарь-справочник. Основы международного бизнеса. Учебное пособие. - М.: БЕК, 1997.

***Дополнительная***

1. Белова Т.А. Текущие валютные счета организаций: Открытие. Введение. Использование. Банк внешнеэкономической деятельности. - М.: А.О. Консалтбанкир, 1995
2. Бурмистров М.М. Организация фрахтовых и внешнеторговых операций. Учебник. - м.: Транспорт, 1982
3. Введение в рыночную экономику. Учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов /Под ред. А.Я.Лившица, И.Н.Никулиной/ - М.: Высшая школа, 1994
4. Внешнеторговые сделки. /Сост. И.С.Гринько/ - Сумы: Фирама “Реал”, 1994
5. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: Международные отношения,1988
6. Международные документы по внешнеэкономической деятельности. Справочник предпринимателя. - М.: Скарабей, 1993
7. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. - К.: 1995
8. Економiка зарубiжних краiн. Пiдручник /За ред. проф. А.С. Фiлiпенка/ - К.: Либiдь, 1996.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение ..................

Общие методические указания ...................

Тематический план курса ...................

Литература ...................

Указания по изучению отдельных тем курса ..................

Тема 1. Экономические связи и их реализация

в мировой экономике .................

Тема 2. Экономическое содержание и структура

мирового рынка .................

Тема 3. Виды внешнеэкономической деятельности ..............

Тема 4. Виды внешнеэкономических операций. ..............

Внешнеторговые документы ..............

Тема 5. Международные расчеты и кредитование ...............

внешнеэкономической деятельности

Тема 6. Страхование и арбитраж во внешнеэкономи-

ческой деятельности ...................

Тема 7. Сущность и структура системы государственно-

го регулирования внешнеэкономической деятельности .........

Тема 8. Механизм внешнеэкономической деятельности

предприятия. .................

Тема 9. Международная координация экономической

политики. ................

**Указания по изучению отдельных тем курса**

**Тема 1. Экономические связи и их реализация в мировой экономике.**

При изучении этой темы прежде всего необходимо уяснить понятие “Внешнеэкономические связи”. Это совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений между странами с целью рационального использования преимуществ международного разделения труда, возможностей международных экономических отношений для повышения экономической эффективности хозяйственной, предпринимательской деятельности.

Во внешнеэкономических связях переплетаются воедино экономика и политика, коммерция и дипломатия, торговля и промышленное производство, научные исследования и кредитно-финансовые операции.

Внешнеэкономические связи включают в себя следующие направления и формы:

* внешнюю торговлю;
* международное производственное (аграрное и промышленное) сотрудничество;
* международное инвестиционное сотрудничество;
* международное научно-техническое сотрудничество;
* экономическое и техническое содействие;
* валютно-финансовое сотрудничество.

Экономические связи осуществляют субъекты внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность может быть определена как деятельность субъектов хозяйственной деятельности разных стран, которая основывается на взаимоотношениях между ними и имеет место как на территории страны регистрации субъекта, так и за ее пределами.

Понятия “внешнеэкономические связи” и “внешнеэкономическая деятельность” соотносятся между собой как понятия “форма” и “содер-жание”.

Исторически развитие экономических связей связана со следующими обстоятельствами:

1. Развитие производительных сил способствовало увеличению масштабов производства, улучшению условий транспортировки. Это создало условия для внешнеторгового обмена.
2. Развитие крупного машинного производства усилило потребность в сырье, продовольственных товарах для крупных промышленных центров.
3. Развитие специализированного массового производства потребовало емкого рынка, превышающего национальный спрос на производимые товары.
4. Внешняя торговля позволила повысить прибыль производителя за счет снижения расходов на сырье, рабочую силу, увеличения объемов производства, использования техники и технологии мирового уровня.
5. Конкуренция сводит мировые цены до уровня общественно необходимой интернациональной стоимости товара, которая ниже, чем в менее развитых странах, и выше, чем в развитых странах. Поэтому товар развитой страны продается на мировом рынке по цене более высокой, чем на национальном рынке. Страны с низким уровнем развития также могут иметь выигрыш от внешней торговли: на производство товара, полученного по импорту, на национальном предприятии затраты труда были бы большими, чем его затрачено на производство товара, являющегося эквивалентом при обмене на импортируемый товар и произведенной в национальном производстве.
6. Вывоз капитала ведет к расширению внешнеэкономического оборота (поставки средств производства на сооружаемые производства за рубежом, вывоз готовой продукции).

Современными предпосылками развития экономических связей мирового хозяйства являются:

1.Научно-технический прогресс. Сегодня каждая страна не в состоянии своими силами использовать все достижения научно-технической революции, поэтому важно объединять усилия стран в этом направлении.

1. Углубление процессов интернационализации хозяйственной жизни, международного разделения труда, экономической интеграции, мирового рынка. Эти процессы ведут к формированию элементов мирового интернационального производства, способствуют возникновению и развитию новых структурных звеньев в системе экономических связей мирового хозяйства.
2. Функционирование различных форм собственности в странах-партнерах, а также на международном уровне. Эта предпосылка отражает процессы, которые происходят в постсоциалистических странах.

Наряду с объективными материальными предпосылками и экономическими факторами на развитие системы экономических связей мирового хозяйства влияют субъективные политические условия. К ним, прежде всего необходимо отнести определенные ограничения и льготы, которые представляют государства своим партнерам по внешнеэкономической деятельности, экономические санкции, которые устанавливаются отдельными странами либо международными организациями (ООН, Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд) к отдельным странам.

Методологическим подходом к изучению сущности и содержания системы внешнеэкономических связей должны стать положения о том, что, во-первых, эти связи образуют систему международных экономических отношений, а, во-вторых, что экономические отношения каждого общества проявляются как интересы. Выявление и уяснение интересов, которые реализуются в международных экономических отношениях, дает возможность выделить различные уровни и группы субъектов внешнеэкономической деятельности, выявить движущие силы развития их связей, проанализировать современное состояние внешнеэкономических связей Украины.

Экономические интересы - это объективные мотивы деятельности людей, которые отражают их отношения по поводу формирования и движения материальных условий производства и реализации его целей. Экономические интересы возникают, развиваются и отмирают. Предметом нашего рассмотрения есть система экономических интересов мирового хозяйства.

В этой системе выделяются две подсистемы - национальных экономических интересов и интернациональных экономических интересов. Между ними существует диалектическая взаимосвязь. Подсистема национальных экономических интересов действует в рамках каждой страны. В обобщенном виде она может рассматриваться как органическая совокупность экономических отношений по поводу формирования и движения национальных условий общественного производства и реализации его целей. Национальные экономические интересы отдельных стран участвуют в формировании интернациональных экономических интересов и испытывают на себе влияние последних.

Интернационализация хозяйственной жизни приводит к формированию системы международных хозяйственных отношений, а соответственно, и интернациональных экономических интересов.

Национальные экономические интересы каждой отдельной страны выступают определяющими по отношению к интернациональным. Они обуславливают конкретные направления действия системы интернациональных интересов.

Структура подсистемы национальных экономических интересов достаточно сложная. Она включает государственные интересы страны в рамках мирового хозяйства; государственные интересы в национальных рамках; интересы в национальных рамках на различных уровнях общественного производства. В последнем случае речь идет об экономических интересах земель, штатов (в федеральных государствах); народностей (например, крымско-татарского на селения); социальных групп (например, интеллигентная); специальностей (например, авиадиспетчеры); территориально-хозяйственных единиц (например, Одесская область и г. Одесса); регионов (например, Донбасс, Западная Украина, Причерноморье); отраслей общественного производства (например, угольная промышленность, морской транспорт); объединений, ассоциаций и т. д. (например, ассоциация предприятий, раннее входивших в структуру СДП); предприятий; отдельных членов общества.

Кроме того, существует и временной горизонт функционирования экономических интересов, которые можно рассматривать как долгосрочные, перспективные, текущие и др.

При всем разнообразии указанных выше национальных экономических интересов всем им присущ общий системообразующий признак. Им является субъект общественного производства. Прежде всего это государство, фирма, корпорация, банк, предприятие, а также менеджеры и отдельные работники общественного производства. Экономические интересы, которые возникают между ними выражают, соответственно, интересы общества, коллектива, личности. Они не всегда могут совпадать.

Подсистема интернациональных экономических интересов отражает экономические отношения по поводу формирования и движения тех элементов общественного производства, которые охвачены интернациональными связями. Главными агентами субъектов международных экономических отношений выступают государства мирового содружества. Именно на международном уровне согласовываются стратегические экономически интересы партнеров относительно развития перспективных направлений экономического, научно-технического сотрудничества.

Предприятия, фирмы, объединения, ассоциации, организации, товарищества как субъекты международных экономических отношений выражают два вида интернациональных экономических интересов: интернациональный экономический интерес страны, в которой они функционируют и свои интересы микроуровня в международной сфере.

Субъектами экономических интересов мирового хозяйства выступают и международные хозяйственные организации, объединения, совместные предприятия.

Среди субъектов международных экономических интересов мирового хозяйства можно выделить и межгосударственные экономические организации (например, Международный валютный фонд). Согласованные в таких организациях экономические интересы партнеров становятся общими. Их интернациональные экономические интересы проявляются и в сотрудничестве со странами, которые не входят в состав этих организаций, и с другими международными экономическими организациями.

К субъектам экономических интересов мирового хозяйства принадлежат также интеграционные объединения государств мирового содружества (например, Европейский Союз, Латиноамериканская экономическая система). В них интернациональный интерес направлен на достижение высшего мирового уровня развития каждой страны-члена.

Уяснение состава субъектов подсистемы интернациональных экономических интересов дает возможность определить структуру самой подсистемы. Ее составляют экономические интересы отдельных государств при выполнении ими хозяйственных функций на международном уровне; экономические интересы национальных предприятий, объединений, товариществ, организаций, которые выступают участниками взаимных хозяйственных связей между странами-партнерами; экономические интересы международных хозяйственных организаций, объединений, товариществ, совместных предприятий, которые функционируют как на двусторонней, так и на многосторонней основе; экономические интересы отдельных групп государств, которые являются участниками специализированных межгосударственных хозяйственных организаций; экономические интересы государств интеграционного объединения.

Интернациональные экономические интересы также могут быть долгосрочными, стратегическими и краткосрочными.

С учетом особенностей формирования, проявлены и действия интернациональные экономические интересы составляют три группы:

1. материальные интересы. Они четко прослеживаются на поверхности экономических явлений и выявляются, прежде всего, во взаимных хозяйственных связях стран-партнеров, национальных предприятий, объединений, ведомств, министерств;
2. интернациональные экономические интересы, которые возникают в международных хозяйственных организациях, межгосударственных экономических организациях, совместных предприятий. Установление и реализация этих интересов проходит в два этапа. Сначала осуществляется процесс согласования интересов участников общности, потом формируется единый интернациональный экономический интерес;
3. интернациональные экономические интересы интеграциональных объединений государств мирового содружества. Носителями этих интересов выступает каждая страна-участник объединения.

Структурные элементы системы экономических интересов, которые действуют как на национальном, так и на интернациональном уровнях, характеризуются определенной субординацией. В Рамках национальных государств процесс субординации имеет больше выраженную директивную форму, в подсистеме интернациональных экономических интересов - индикативный, рекомендательный характер. Индивидуальные экономические интересы членов международного хозяйственного объединения подчиняются принятым принципам и нормам хозяйственной деятельности, которая удовлетворяет их общие материальные интересы.

Экономические интересы мирового хозяйства являются движущей силой, источником развития экономических связей. Они находятся во взаимодействии и постоянно сталкиваются. Эта нестыковка интересов и выступает противоречием в экономических явлениях, которое дает толчок для их развития. Процесс разрешения противоречий фактически означает согласование взаимных интересов партнеров и в то же время возникновение противоречивых интересов на новом уровне.

Основой внешнеэкономических связей является международное разделение труда. Это высший уровень общественного разделения труда, связанный с выходом труда за рамки воспроизводственного хозяйственного комплекса отдельной страны. Оно означает специализацию отдельных государств на определенных видах производственной деятельности, тех или иных отраслях, изделиях или услугах, которая обуславливает необходимость обмена результатами производства, научно-технической деятельностью, товарами, т.е. международную мировую торговлю.

Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве двух процессов в производстве: расчленения и объединения. Производственный процесс расчленяется на относительно самостоятельные обособленные одна от другой фазы, концентрируется на отдельных стадиях производства, на определенных территориях в отдельных странах. Одновременно происходит объединение отделившихся производств, устанавливается взаимодействие между ними.

Следует различать три основных типа международного разделения труда:

1. Общее - это разделение по сферам производства (добывающая, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство). Специализация обуславливается наличием соответствующих природно-климатических условий. Такая специализация делит страны экспортеры-импортеры на индустриальные, сырьевые, аграрные.
2. Частичное - это разделение труда, которое предполагает специализацию на определенных отдельных отраслях производства, видах готовой продукции. Оно обуславливает увеличение межотраслевого обмена готовыми изделиями, диверсификацию производства и экспорта. Диверсификация есть увеличение видов и наименований продукции и услуг, предназначенных на экспорт.
3. Единичное - это разделение труда, которое предполагает специализацию различных стран на изготовление отдельных узлов, деталей, агрегатов и компонентов продукции, на технологических стадиях промышленного производства.

Три типа международного разделения труда могут сочетаться.

Под влиянием международного разделения труда экономические связи между странами переходят от традиционной торговли к международной специализации и кооперированию производства, совместного строительства предприятий, совместной эксплуатации предприятий на международных условиях. Создаются международные хозяйственные организации.

Следует отметить, что международное разделение труда как экономическая категория неотъемлемо и взаимообусловлено с такими понятиями как международная специализация и кооперирование производства, которые являются элементами и составляют существо международного разделения труда.

Международная специализация производства - это такая форма разделения труда между странами, при которой происходит дифференциация национальных производств, отделение в самостоятельные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей. Она может быть предметная (изготовление готовых продуктов), подетальная (изготовление компонентов продуктов) и технологическая или стадийная (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов).

Международная кооперация производства - это форма международного разделения труда, при которой труд работников разных стран непосредственно соединяется в повседневном взаимодействии в одном и том же либо в разных, но взаимосвязанных между собой процессах производства.

Основными признаками международного производственного кооперирования являются следующие:

* предварительное согласование сторонами условий совместной деятельности;
* координация деятельности предприятий-партнеров в определенной сфере;
* наличие как субъектов производственного кооперирования фирм из разных стран;
* закрепление в договоре главных объектов кооперирования (готовых изделий, компонентов продуктов и соответствующей технологии);
* распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление среди них производственной специализации;
* взаимная или односторонняя поставка товаров для реализации производственных программ в рамках кооперирования.

Таким образом, на основе международного разделения труда формируются и развиваются международные экономические связи определяющие объем, структуру и содержание внешнеэкономической деятельности, в результате которой реализуются экономические интересы субъектов этой деятельности.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Дайте определение понятию “внешнеэкономические связи” и “внешнеэкономическая деятельность” и объясните как они соотносятся между собой.
2. Какие объективные предпосылки определяют развитие экономических связей между государствами в историческом и современном аспектах?
3. В чем состоит содержание системы экономических интересов мирового хозяйства?
4. Раскройте структуру системы экономических интересов мирового хозяйства.
5. Какие особенности субординации экономических интересов мирового хозяйства?
6. Почему международное разделение труда является основой внешнеэкономических связей?
7. Раскройте основные типы международного разделения труда.
8. Что такое международная специализация производства?
9. Назовите основные признаки международного производственного кооперирования.

**Тема 2. Экономическое содержание и структура мирового рынка**

Приступая к изучению этой темы, необходимо уяснить понятие “мировой рынок”. В общем понимании рынок - это такая структура, которая дает возможность покупателям и продавцам осуществлять операции по обмену товарами и услугами и устанавливать на них соответствующие цены. Такое определение рынка основывается на понятиях, отражающих проявление, поверхностную сторону экономических явлений.

Существенным, общим для всех рыночных операция является то, что покупатели и продавцы вступают между собой в определенные экономические отношения, основанные на экономических интересах сторон. Отношения возникают также между конкурирующими между собой продавцами, покупателями конкретного вида товаров.

Независимо от покупателя и продавца на рынке выступают также индивиды, фирмы и организации, которые способствуют обмену товарами и услугами. Это посредники. Они также вступают в отношения как с покупателями-продавцами, так и между собой. Реализация экономических интересов участников рынка возможна только при определенных условиях. Основным условием успешного функционирования рынка является равенство возможностей партнеров в реализации своих интересов.

Таким образом, мировой рынок представляет собой систему международных экономических отношений по поводу установления цены и обмена товарами и услугами, а также обеспечения функционирования инфраструктуры рынка, включающей посредническую деятельность, кредитные, валютно-финансовые, страховые и другие операции.

Развитость и объем мирового рынка определяется уровнем международного разделения труда и степенью интернализации воспроизводственных комплексов стран мирового содружества.

Наряду с традиционным обменом товарами научно-технический прогресс приводит к возникновению и развитию новых форм обмена техническими знаниями, лицензиями и патентами, технологическими процессами, “ноу-хау”.

В мировом хозяйстве складывается мировой рынок товаров, материализованных в виде продуктов, и мировой рынок услуг, которые, как правило, не имеют вещественной формы, но только частично могут быть материализованы в виде документов, проектов, компьютерных программ, кинолент, произведений живописи и т.д. По нашему мнению эти материальные элементы услуг необходимо рассматривать как форму передачи услуги, а не ее содержание. Действительно, стоимость картины гениального художника составляют не стоимость полотна, краски, а воплощенные в художественном произведении духовный мир его творца и талант автора передать этот мир человечеству.

Бесчисленное множество наименований товаров и услуг по их назначению, свойствам, особенностям ценообразования и формам обмена привело к формированию на мировом рынке отдельных структурных образований, секторов, специфических рынков, составляющих структуру мирового рынка.

В общем виде на мировом рынке можно обособить рынок товаров, рынок услуг, рынок рабочей силы, рынок капиталов.

На мировом рынке товаров различают секторы топливно-сырьевых, сельскохозяйственных, промышленных товаров.

Сырьем или сырым материалом называют исследованные, разведанные и добытые природные богатства. Они составляют материальную основу продукта, являются основными материалами. Все виды сырья, которые потребляются современной промышленностью подразделяются на две большие группы: промышленное сырье и сельскохозяйственное сырье. Промышленное сырье делится на сырье минерального происхождения и полученное искусственным путем.

В международной практике к сельскохозяйственному сырью часто относят продовольственные ресурсы, продукты животноводства, рыболовства, сырье для пищевой промышленности и т.п.

Промышленными товарами является продукция добывающей и перерабатывающей отраслей промышленности. Однако, в международной торговле все природные материалы, которые после добычи глубоко не обрабатывались, относятся к сырьевым материалам производственного назначения. К промышленным товарам относятся, главным образом, готовые изделия. Промышленные товары, предназначенные для потребления в других отраслях промышленности, называют товарами производственного назначения (металлопрокат, технологическое оборудование, узлы, детали и т.д.). Промышленные товары, предназначенные удовлетворять индивидуальные потребности, т.е. для личного потребления, называют товарами широкого потребления. Третья группа промышленных товаров призвана удовлетворять социально-бытовые потребности общества (обеспечение обороноспособности, охраны окружающей среды, образования, здравоохранения и т.п.).

Международная торговля услугами имеет ряд специфических особенностей. Во-первых, услуга есть любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой, и которые, в основном, не осязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Во-вторых, услуги в отличие от товаров, производятся и потребляются одновременно и не подлежат хранению. Это обуславливает, как правило, необходимость того, чтобы производитель услуг находился, как правило, в стране, где они потребляются, или потребитель услуг был в стране, где они производятся. Однако, современные средства связи, развитая информационная мировая система позволяют все больше предоставлять услуги на значительных расстояниях. В-третьих, международная торговля услугами тесно связана с торговлей товарами, миграцией рабочей силы, вывозом капитала. Для поставки товаров привлекается все больше услуг, начиная с анализа товарных рынков и кончая техническим обслуживанием проданных товаров. Вывоз капитала, кредитование, миграция рабочей силы также невозможны без финансовых, информационных, транспортных и других услуг. Одновременно рост мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует развитие мирового рынка услуг. В-четвертых, не все виды услуг могут быть предоставлены на уровне международного обмена (коммунальные, бытовые). В-пятых, услуги являются товаром, который в силу своей специфики не проходит через таможенных контроль и не может быть оформлен грузовой таможенной декларацией.

Поступающие на внешний рынок услуги образуют мировой рынок услуг, который распадается на более узкие рынки: лицензий и ноу-хау, инженерно-консультативных услуг, объектов капитального строительства, транспортных услуг.

Примерно 1/4 международной торговли услугами приходится на транспортные услуги, около 1/4 составляет туризм. Из прочих услуг следует отметить быстрорастущую торговлю современными услугами, связанную прежде всего с обменом научно-техническим и производственным опытом (торговля лицензиями, “ноу-хау”, инженерно-консультативными и другими услугами).

После любой внешнеторговой операции проданный товар попадает в сферу международного обращения. С помощью транспорта товар перемещается с места его производства в место его потребления. Транспортировка товара является особым видом услуг. Транспорт как бы продолжает процесс производства товара в сфере обращения, прибавляя к его первоначальной стоимости (цене) стоимость (цену) произведенной транспортной продукции во время процесса перемещения.

Транспортные затраты слагаются из следующих элементов: подготовка товара на складе отправителя, его упаковка, затоваривание, маркировка; хранение груза на складах и в пунктах перегрузки и перевалки; погрузочно-разгрузочные работы, стивидорные в пунктах отправления, назначения, перевалки; транспортировка грузов на отдельных видах транспорта от пункта отправления до пункта назначения; транспортно-экспедиторское обслуживание, оплата таможенных пошлин и сборов; страхование груза; аренда транспортного оборудования и перегрузочных средств, захватных приспособлений. Размер транспортных затрат зависит от базисных условий поставки товара. Международная торговая практика выработала разные типы базисных условий поставки товаров.

В 1980 году Международная торговая палата издала правила по толкованию 14 базис-условий поставки “Инкотермс -1980”. Общим для всех базисных условий является то, что они:

1. регламентируют обязанности сторон по обеспечению транспортировки товаров на различных этапах от склада отправителя до склада потребителя;

1. предусматривают порядок распределения транспортных затрат;
2. определяют условия перехода на покупателя риска случайной гибели или порчи товара в пути следования;
3. содержат обязанности покупателя и продавца по оформлению лицензий на вывоз-ввоз товара, оплате сборов и налогов, информационному обеспечению о подаче тоннажа, доставке груза и другим вопросам.

Условия поставок товара регулируют отношения между покупателем и продавцом товара. Отношения с перевозчиком регулируются отдельным договором.

В международных транспортных операциях большую роль играют посредники, которые занимаются доставкой груза до и из магистрального транспорта, его перегрузкой, хранением на складах, оформлением документов, обеспечением разнообразных потребностей участников транспортного процесса, обслуживанием транспортных средств и т.п.

В мире не существует особого, обособленного от национальных транспортных систем международного транспорта, предназначенного исключительно для международных перевозок грузов и пассажиров. Международные перевозки обслуживаются национальными перевозчиками различных стран, использующими для этого свой подвижный состав (морские и речные суда, самолеты, вагоны, автомобили, трубопроводы) , а также транспортные сети (железнодорожные, автомобильные, речные, воздушные) и транспортные узлы (морские и речные порты, аэропорты, железнодорожные станции и автостанции, грузовые терминалы), относящиеся к транспортным системам отдельных стран.

При перевозке внешнеторговых грузов широко используются транспортно-технологические системы. Это комплекс целенаправленных и взаимосогласованных технических, технологических, экономических, коммерческо-правовых и организационных решений в сфере производства, торговли, транспортировки товаров, перевозимых от поставщика до получателя на конкретных направлениях транспортной сети. В настоящее время в эксплуатации находится следующие транспортно-технологические системы: пакетная, контейнерная, ролкерная, лихтеровозная, паромная, высокоскоростная и смешанного “река-море” плавания.

Все участники процесса транспортировки внешнеторговых грузов на всех этапах и операциях вступают между собой в экономические отношения с целью реализовать свои экономические интересы. Рассматриваемые как элементы общей системы, эти отношения представляют собой сущность рынка транспортных услуг.

Естественно, этот рынок распадается на отдельные секторы по видам транспорта. Развитие системы взаимоотношений между участниками процесса перевозки грузов на различных видах транспорта проходило под большим влиянием морского торгового судоходства. Профиль подготовки специалистов в нашем университете также связан с водным транспортом. Поэтому при изучении рынка транспортных услуг в международном сообщении внимание студентов естественно необходимо сосредоточить на мировом фрахтовом рынке.

В международном судоходстве сложились две формы организации перевозок - линейная (регулярная) и трамповая (нерегулярная).

Линейное судоходство - специфическая форма транспортных услуг, при которой перевозчик организует между установленными портами регулярную доставку генеральных грузов сборными отправками по заранее объявленному расписанию, используя для всех отправителей стандартный договор морской перевозки (коносамент) и стабильные цены.

Трамповое судоходство - морское судоходство, при котором работа грузовых транспортных судов не связана с постоянными районами плавания, портами погрузки и выгрузки, не ограничено определенным видом грузов, а цена перевозки (фрахт) устанавливается по соглашению сторон.

Существует представление, что фрахтовый рынок - это сфера обращения транспортных услуг в области торгового мореплавания, оказываемых трамповым тоннажем. Он охватывает все океанские и связанные с ними морские бассейны мира и делится на секции, каждая их которых объединяет географический район массовой отгрузки определенных грузов. Для каждой секции характерны также определенные направления перевозок и типы судов. Секции фрахтового рынка связаны между собой и оказывают друг на друга взаимное влияние. Существует десять секций фрахтового рынка: североевропейская, средиземноморская, индийская, дальневосточная, североафриканская, североамериканская, южноафриканская и южноамериканская. С точки зрения доступа для владельцев судов и фрахтователей фрахтовый рынок делится на открытый и закрытый. На закрытом используются суда торгово-промышленных монополий и государственных организаций. На открытом - транспорт общего пользования. По типам фрахтуемых судов рынок подразделяется на сухогрузный, наливной и танкерный. В свою очередь, сухогрузный тоннаж подразделяется на рефрижераторный, контейнерный, ро-ро и лесной.

В то же время предоставление перевозочных услуг линейным тоннажем необходимо рассматривать как специфическую секцию мирового рынка транспортных услуг. Здесь также представлены покупатель и продавец услуг, отношения между ними регулируются спросом и предложением, несмотря на монополистический характер многих линейных конференций (объединений судовладельцев) в линейных перевозках идет открытая и скрытая конкуренция.

Как было отмечено выше мировой рынок услуг представлен прежде всего услугами, связанными преимущественно с обслуживанием производственных процессов. Среди других услуг наиболее заметную роль в международном обмене играют социальные услуги (образование, здравоохранение, физкультура и спорт, туризм и другие), а также культура и искусство.

Различают три основных вида международного туризма: рекреационный, научный и деловой. Обмен в области образования осуществляется преимущественно по линии высшей школы. Основными его формами являются обмен опытом и информацией; преподавателями и научными сотрудниками, аспирантами и студентами; согласование подходов к процессу обучения, специальная исследовательская деятельность; создание интернациональных рабочих коллективов. Успехи в здравоохранении и образовании в ряде стран все больше привлекают туда иностранцев на лечение и учебу. Высокий уровень культуры и искусства страны увеличивает ее доходы от гастролей и проката фильмов за границей, а быстрое развитие туризма способствует обеспечению занятости населения в отраслях розничной торговли, общественного питания, гостиничного хозяйства, в музеях и учреждениях культуры.

Мировой рынок рабочей силы основываются на миграции свободных тружеников как особой форме экспорта и импорта рабочей силы. Миграция рабочей силы - специфическая составляющая система международных экономических отношений. Она находит косвенное отражение в платежных балансах, стран-экспортеров и импортеров рабочей силы. Считается, что масштабы экспорта рабочей характеризуются денежными переводами эмигрантов и объемами ввезенных ими из-за границы товарами, которые рассматриваются как своеобразная плата за экспортируемый товар - рабочая сила. Переводы эмигрантов составляют во многих странах значительную часть валютных поступлений. Для некоторых развивающихся стран они стали одним из основных источников валюты. В последние годы эти явления стали характерными для постсоциалистических стран, в том числе и для Украины.

Исторически сложились четыре мировые рынка рабочей силы: район нефтедобывающих стран Ближнего Востока, в странах Западной Европы, в США и в Латинской Америке (Аргентине).

В странах экспортерах и импортерах рабочей силы действует развитая сеть специализированных посреднических фирм по миграции рабочей силы. В Одессе функционируют десятки компаний, фирм, которые занимаются крюингом-наймом моряков для работы на судах иностранных владельцев.

Интернационализация хозяйственной жизни усиливает перемещение между странами не только товаров, услуг, рабочей силы, но и капиталов.

Движение товаров и капиталов через национальные границы существенно отличаются один от другого. При реализации товара за границей происходит только смена собственника.

Внешняя торговля сводится к обмену товарами как потребительными стоимостями. Вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме, имея целью получение предпринимательской прибыли или процентов. Соответственно различаются предпринимательский и ссудный капитал.

Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные заграничные инвестиции, направленные на создание за границей филиалов, совместных предприятий. В этом случае обеспечивается контроль за ними со стороны инвестора, а капиталовложения называются прямыми иностранными инвестициями.

Движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей выступает в виде международного кредита. В узком значении международный кредит - это ссуда в денежной или товарной форме, которая предоставляется кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. В широком значении это понятие включает в себя также заграничные портфельные инвестиции - вложение капитала в иностранные облигации, акции заграничных предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью заемщика.

Мировой рынок ссудных капиталов непосредственно выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. По своему функциональному назначению он является механизмом аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов во всемирном масштабе. Превращение больших денежных средств в ссудный капитал и их перераспределение между странами через рыночный механизм усиливают процесс интернализации производства.

В зависимости от экономического содержания операций на мировом рынке ссудных капиталов его можно разделить на два основных сектора: мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

Первый из них объединяет спрос и предложение ссудного капитала, который функционирует как международное покупательное и платежное средство. Аккумулированные на нем предоставленные денежные средства и ссуды носят краткосрочный характер. Они предназначены для обслуживания сферы обращения, главным образом международной торговли.

Во втором секторе ссудный капитал выступает не как деньги, а как самовозрастающая стоимость. Он предоставляется на длительный срок и в значительной мере используется на финансирование капитальных вложений. Мировой рынок капиталов обслуживает тем самым процесс расширенного воспроизводства во всемирном масштабе.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институационную структуру. Ее составляют транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и другие кредитно-финансовые учреждения.

Таким образом, мировой рынок представляет собой систему экономических отношений по поводу ценообразования и обмена товарами, услугами, рабочей силой, перемещения капитала на международном уровне. Разнообразие предметов обмена между странами обуславливает его разветвленную, многоступенчатую структуру.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Раскройте понятие “мировой рынок”.
2. Что составляет содержание мирового рынка?
3. Назовите четыре основных подразделений мирового рынка.
4. Дайте характеристику мирового рынка товаров.
5. В чем состоят специфические особенности международной торговли услугами?
6. Из каких элементов слагаются затраты на транспортировку товара?
7. Что предусматривают базисные условия поставки товара?
8. На какой материальной базе обслуживаются международные перевозки товаров?
9. Что такое транспортно-технологические системы?
10. Охарактеризуйте две формы предоставления транспортных услуг в международном судоходстве.
11. Охарактеризуйте фрахтовый рынок.
12. Какие специальные услуги реализуются на мировом рынке?
13. Как влияет миграция рабочей силы на платежный баланс страны?
14. В чем различие между мировым денежным рынком и мировым рынком капиталов?

**Тема 3. Виды внешнеэкономической деятельности**

Изучение данной темы целесообразно начинать с ознакомления со статьей 4 Закона Украины “О внешнеэкономической деятельности”, в которой определяются виды этой деятельности. Это позволит студенту представить содержание предмета изучаемой дисциплины в целом. Более глубокое рассмотрение отдельных видов деятельности предполагается при изучении последующих тем курса (например, расчеты по внешнеэкономическим операциям), а также в материалах других дисциплин (организация перевозок, маркетинг, внешнеторговые операции морского транспорта и др.).

Основной целью изучения данной темы является овладение понятиями, терминами и существенными положениями, позволяющими уяснить виды внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим некоторые из них, придерживаясь последовательности заложенной в статье 4 Закона.

Экспорт - продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу.

Экспорт (невидимый) - операции по купле-продаже различных услуг, оказываемых морским, речным, автомобильным, воздушным транспортом по перемещению грузов и пассажиров других стран; осуществлению страховых и кредитных операций; сдаче в аренду машин и оборудования, а также недвижимого имущества за рубежом; организация иностранного туризма. Экспортом является вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные организации. Как экспорт может засчитываться продажа товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и организациям, расположенным и действующим на территории страны-экспортера вне зависимости от того, потребляются ли они в этой стране или вывозятся за границу.

Импорт - ввоз товаров, услуг, ценных бумаг и т.д. из-за границы для реализации на внутреннем рынке страны. Замещение импорта - замена на внутреннем рынке ранее импортированных товаров выпуском новой отечественной продукции или расширение объема ранее производимых в стране товаров. Замещение импорта происходит естественно и постепенно по мере становления и укрепления национальной экономики.

Предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности. В том числе: производственных, транспортно-экспедиторских, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристических и других. Некоторые из названных видов услуг требуют более детального рассмотрения.

Посреднические услуги. Посредничество осуществляется лицами, которые не являясь представителями, выступают хотя и в интересах поручителя, но от собственного имени. К таким лицам закон относит коммерческих посредников, конкурсных управляющих при банкротстве и т.п., а также лиц, уполномоченных на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок. Представляя интересы обеих сторон, коммерческий посредник лишь содействует заключению сделки путем нахождения лиц, заинтересованных в ее заключении, но сам сделок не совершает, т.е. не становится стороной подготовленной им сделки. Посредники с такого рода ограниченными функциями именуются в германском праве маклерами, англо-американском - брокерами, во французском - куртье.

Независимые от производителей и потребителей лица, фирмы и организации, содействующие обмену товаров с коммерческой точки зрения относятся к торговым посредникам.

Посредник - комиссионер - физическое или юридическое лицо (фирма, организация), которое на основании договоров комиссии с продавцами или покупателями товаров (комитентами) подыскивает контрагентов и заключает контракты от своего имени, но за счет комитентов. Важным условием договоров комиссии являются лимиты полномочий посредника, в т.ч. по уровню цен, качественным характеристикам товара, срокам поставок, гарантий и т.д.

Посреднику-комиссионеру обычно поручают выполнение широкого круга дополнительных обязательств, таких как изучение рынка, создание сбытовой сети и сети технического обслуживания, ведения рекламы и т.д. За заключение сделок и выполнение дополнительных обязательств посредник получает вознаграждение чаще всего в виде процентов с сумм заключенных контрактов.

Посредник-представитель (простой посредник) - это физическое или юридическое лицо, которое по договорам с продавцами и покупателями (принципалами) подыскивает им контрагентов. Принципалы самостоятельно ведут переговоры с рекомендованными посредником контрагентами, подписывают и исполняют контракты от своего имени и за сой счет. В некоторых случаях принципал и посредник договариваются о включении в соглашение обязательства последнего (посредника) гарантировать выполнение рекомендованным контрагентом конкретных обязательств, в т.ч. обязательств по платежам. Такие обязательства называются делькредере.

Посредник-поверенный - это физическое или юридическое лицо (фирма, организация), которое на основании договоров поручения продавцами или покупателями товаров (доверителями) подыскивают им контрагентов и заключают с ними контракты от имени и за счет доверителей. Подписанные контракты передаются доверителям для исполнения. Важным условием договоров поручения являются лимиты полномочий посредника, в т.ч. по уровню цен, по качественным характеристикам товаров, срокам поставки, гарантий и т.д.

Посредник-консигнатор - это разновидность посредника-комиссионера, который сбывает от своего имени товар, поставленный консигнантом (продавцом) на склад посредника в соответствии с подписанным между ними консигнационным соглашением. Право собственности на товар сохраняется за консигнантом до его реализации. Система консигнации обычно применяется при сбыте товаров серийного и массового характера.

Консигнационное соглашение всегда подписывается на срок, в течение которого посредник обязуется сбыть определенное количество товара, поставляемого консигнантом на склад посредника. Товар, не реализованный посредником, в течение установленного срока может быть возвращен консигнанту.

Консигнатор обычно занимается предпродажной доработкой товаров для повышения их конкурентоспособности на рынке.

Посредник-дистрибьютер - физическое или юридическое лицо (фирма, организация), занимающееся перепродажей товаров продавцов покупателям. Дистрибьютер закупает товары от своего имени и за свой счет (становится его собственником) и перепродает их покупателям также от своего имени и за свой счет. Посредник- дистрибьютер отличается от простого покупателя или продавца товаров тем, что связан со своим торговым партнером посредническим соглашением, которым определена номенклатура товаров, очерчен регион его деятельности и которое может включать такие обязательства посредника, как изучение рынка, создание сбытовой сети, выполнение предпродажной доработки товаров и технического обслуживания сбываемой продукции, ведение рекламы и т.д. Вознаграждение дистрибьютера образуется за счет разницы цен закупки и реализации товаров. Оно покрывает все издержки посредника и обеспечивает получение прибыли на вложенный капитал.

Законом Украины “О внешнеэкономической деятельности” предусматривается такой ее вид как организация и осуществление деятельности в области аукционной торговли, проведения международных торгов. В международной практике имеет место биржевая торговля.

Биржевая торговля - это торговля товарами и ценными бумагами при посредничестве бирж. В настоящее время через биржи осуществляется не менее 20 % мировой торговли сырьевыми и продовольственными товарами.

На биржах продаются без предварительного осмотра стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта. Примерно 5-10 % сделок на биржах совершается на реальный товар, 90-95 % составляют срочные (фьючерсные) сделки . В результате сделок на реальный товар продавцы обязаны поставить товар на биржу, а покупатели - забрать его с биржи.

Участники срочных сделок не преследуют цель продавать или приобрести товар. Срочные сделки на 80 % совершаются в целях спекуляции и на 20 % - в целях страхования (хеджирования) от потерь, вызванных изменений цен на товары.

Срочные сделки состоят из двух этапов: первого - приобретения или продажи контрактов на стандартные партии товаров (приобретение или продажа фьючерса) и через некоторое время второго - обратной операции (офсетной) соответственно по продаже или приобретению таких же партий товаров. В специальные расчетные дни лица, от имени и за счет которых совершены срочные сделки (игроки), предъявляют в расчетную кассу биржи два контракта на приобретение и на продажу в разное время одних и тех же партий товара (или наоборот - на продажу и приобретение). Касса биржи выплачивает им (или взымает с них) суммы, отражающие изменения цен между первым и вторым этапами срочной сделки, т.е. игроки или выигрывают, или проигрывают.

Продажа и приобретение товара на бирже осуществляется брокерами по поручению и за счет клиентов. Часть сделок брокеры осуществляют от своего имени и за свой счет.

Аукционная торговля, в отличие от биржевой, - это продажа реального товара со строго индивидуальными свойствами. Аукционными товарами выступают в международной торговле пушнина, немытая шерсть, табак, чай, пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади и т.п.

Аукцион - это способ продажи некоторых товаров, при котором товар (или образцы его) предварительно выставляются для осмотра. Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Они обычно скупают за свой счет товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам, реже потребителям, получая прибыль от разницы цен. Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров (например, выделка сырых шкурок).

Аукционы оповещают поставщиков о сроках проведения торга. Принятые от поставщиков товары сортируются по партиям (лотам), от каждой из них отбирается образец. Лоты со сходным качеством товара объединяются в стринги. По завершении сортировки аукцион выпускает каталог и рассылает его возможным покупателям.

Аукционный торг начинается с объявления номера партии товара (лота) и отправной цены. Покупатели делают свои предложения цены, набавляя не ниже установленной для данного товара минимальной надбавки. На некоторых аукционах в качестве отправной объявляют наивысшую цену, а затем снижают ее, пока один из покупателей не выражает согласия купить данный товар по этой цене. Известные аукционы находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале, Калькутте, Коломбо.

Одним из наиболее распространенных методов современной торговли является размещение заказов через международные торги.

Торги (торговля тендерами) - метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар на наиболее выгодных для покупателя (заказчика) условиях. В процессе торгов сделка не заключается, а лишь определяется будущий контрагент.

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерные комитеты, которые публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками, анализируют представленные предложения и выносят решение о передаче заказов.

В современной международной практике применяются открытые и закрытые торги. В открытых торгах имеют возможность принимать участие все желающие фирмы, выкупив у тендерных комитетов условия торгов. Приглашения к участию в закрытых торгах рассылаются устроителями непосредственно наиболее известным поставщикам и подрядчикам. Получив такие приглашения, продавцы также выкупают условия торгов у тендерных комитетов. Закрытые торги обычно проводятся на сооружение сложных промышленных объектов или на выполнение специальных работ, требующих высокой квалификации и использования высоких технологий. Различают также гласные и негласные, международные и национальные торги.

Совместное предпринимательство как вид внешнеэкономической деятельности представляет собой широкий диапазон различных форм производственно-хозяйственной деятельности партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства и обращения, в научно-технической, инвестиционной и сервисной областях. Общим признаком конкретных форм совместного предпринимательства является необходимость согласования экономических интересов всех участников такого рода связей, так как в основе партнерства лежит конфликтная ситуация нестыковки позиций - по общему фонду, кадровой политике, способам управления, производственной и торговой политике, инструментам тактики и стратегии и обеспечение на этой основе движения товаров (услуг) от производителей к потребителям. В основе этой деятельности лежит объединение усилий, финансовых средств и материальных ресурсов, долгосрочная гарантия сбыта товаров, систематическое обновление продукции, научно-производственная и торговая кооперация, участие в прибыли, распределение технических, инвестиционных и коммерческих рисков.

Совместное предпринимательство осуществляется в следующих формах: обмен технологиями и услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и их реализации, концессии, консорциумы, акционерные общества и компании с производственно-сбытовой деятельностью, международные экономические и хозяйственные организации различных видов, совместные и смешанные предприятия, свободные экономические зоны в различных модификациях.

Закон Украины “О внешнеэкономической деятельности” как особый ее вид выделяет создание совместных предприятий различных форм и видов. Принципиальными особенностями сотрудничества участников совместных предприятий являются:

* соединение собственности партнеров и образования на этой основе начального объема основных фондов и оборотных средств совместного предприятия;
* совместное управление процессами развития предприятия, производства и реализации выпускаемых им продукции и услуг;
* совместное несение производственного и коммерческого рисков предприятия;
* раздел части прибыли совместного предприятия между партнерами.

Типичными комбинациями взаимодополняющих элементов, которые кладутся местным и иностранным партнером в основу совместного предприятия являются:

* научно-технические решения плюс оборудование (промышленная технология) для их производственной реализации;
* право пользования природными ресурсами принимающей страны плюс технология их эффективной переработки;
* производственные площади, рабочая сила, инфраструктура принимающего партнера плюс инвестируемая технология сборки и комплектующие изделия для выпуска продукции;
* вторичные ресурсы плюс оборудование для их коммерческой утилизации;
* результаты маркетингового анализа, элементы владения местным рынком (реклама, торговая сеть и т.п.) плюс технология и финансирование, ресурсы для организации производства.

Наиболее типичными являются следующие формы совместных предприятий: акционерная компания, общество с полной ответственностью, общество с ограниченной ответственностью.

Привлекательность принимающей страны для создания совместных предприятий и других видов совместного предпринимательства определяется следующими основными элементами, объединяемым понятием “инвестиционный климат”:

* характер законодательства об иностранных инвестициях, включая вопрос о гарантиях защиты и репатриации прибыли и инвестиций;
* наличие запасов природного сырья;
* наличие квалифицированной рабочей силы;
* степень развития производственной инфраструктуры, в особенности транспорта, средств связи;
* наличие энергетических ресурсов;
* емкость местного рынка, наличие платежеспособного спроса на товары и услуги;
* характер внутреннего хозяйственного механизма, возможность свободных рыночных отношений с другими товаропроизводителями;
* конвертируемость местной валюты, гарантии вывоза прибыли в твердой валюте из страны.

Для повышения технического и технологического уровня, экономики страны, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, развития технико-экономических связей между странами является предпринимательская деятельность, связанная с представлением лицензий, патентов, “ноу-хау” и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности и аналогичная деятельность за рубежом национальных субъектов внешнеэкономических связей.

Формы этой деятельности могут быть различны:

1. Передача, продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной собственности. Лицензионное соглашение - это внешнеторговая сделка, по которой одна из сторон (лицензиар) представляет другой стороне (лицензиату) разрешение на использование объекта лицензии. Объектом лицензии, как правило, является патентное изобретение, монопольное право на которое закреплено законодательно и подтверждено выдаваемым государственным ведомством патентов.
2. Предоставление “ноу-хау” и технического опыта. “Ноу-хау” (дословно “знаю как”) - обобщающий термин для различных “секретов производства”, полностью или частично конфиденциальных знаний, сведений технического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества лицу или фирме, их получившим. Договоры на передачу “ноу-хау” отличаются от лицензионных соглашений тем, что владелец технологии или изобретения отказался от их патентования, не отказываясь в то же время от продажи самой технологии.
3. Предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования машин и оборудования, полученных за счет закупки, аренды, лизинга и др.
4. Промышленное и техническое сотрудничество в части, касающейся технического содержания машин и оборудования.
5. Оказание инжиниринговых услуг, к которым относятся подготовка технико-экономических обоснований, проектов; консультации; строительный, инвесторский и технический надзор; кратко- и долгосрочные консультационные услуги; проектирование новой технологии; техническое содействие при проведении специализированных работ; проведение испытаний и проверки оборудования и машин и переработка сырья заказчика с использованием оригинальной технологии.
6. Передача технологии в рамках научно-технической и производственной кооперации.
7. Передача технологии в рамках инвестиционного сотрудничества.

Студенту следует обратить внимание на то, что продажа лицензий и “ноу-хау” - это реализация новых, в данный момент не воспроизводимых знаний производственного назначения, которыми обладает ограниченное число продавцов. Объектом купли-продажи в этом случае становятся не услуги по обеспечению использования указанных знаний, а сами эти знания как монопольный товар. В результате цена “ноу-хау” определяется не затратами труда на получение соответствующих знаний , а соотношение спроса и предложения на них и является монопольной ценой.

Инжиниринговые услуги - воспроизводимые, т.е. на рынке таких услуг налицо множество агентов, а стоимость услуг определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство.

Инжиниринговые услуги как особая форма производственной деятельности имеет ряд особенностей:

1. Инжиниринг непосредственно воплощается не в вещественной форме продукта, а в некотором полезном эффекте, который может в ряде случаев иметь материальный носитель (например, проектная и техническая документация). Другие виды инжиниринговых услуг могут вообще не иметь материального носителя (например, обучение специалистов, управление процессом строительства объекта).
2. Инжиниринговые услуги связаны в конечном счете с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации материальных благ и услуг (например, выполняются проектные работы по созданию банка, жилищного комплекса, но сама деятельность банка, эксплуатация жилья не является сферой инжиниринга).
3. Инжиниринговые услуги носят коммерческий характер, т.е. становятся объектом купли-продажи, труд, затраченный на инжиниринг, не влияет на стоимость произведенной продукции на предприятии, которому были предоставлены инжиниринговые услуги.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представлена широким спектром видов, охватывает всю систему экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, включенных в сферу международного разделения труда и нашедших закрепление во внешнеэкономических связях.

***Контрольные вопросы и задания***

1.Что такое экспорт-импорт?

2.Назовите виды услуг, предоставляемых субъектами внешнеэкономической деятельности.

3.Охарактеризуйте посреднические услуги.

1. Охарактеризуйте понятие “посредник-комиссионер”.
2. Охарактеризуйте понятие “посредник-представитель”.
3. Что такое обязательства “делькредере”?
4. Охарактеризуйте понятие “посредник-поверенный”.
5. Охарактеризуйте понятие “посредник-консигнатор”.
6. Охарактеризуйте понятие “посредник-дистрибьютер”.
7. Охарактеризуйте биржевую торговлю.
8. Что такое аукцион?
9. Охарактеризуйте международные торги.
10. Что такое совместное предпринимательство?
11. В чем заключаются принципиальные особенности сотрудничества участников совместных предприятий?
12. Назовите типичные комбинации взаимодополняющих элементов при создании совместного предприятия.
13. Что такое “инвестиционный климат”?
14. В чем существенное отличие “ноу-хау” и лицензионного соглашения?
15. В чем существенные отличия “ноу-хау” и инжиниринговых услуг?

**Тема 4. Виды внешнеэкономических операций. Внешнеторговые документы**

Прежде всего студенту необходимо уяснить основное понятие - “операция”. Операция (от лат. - действие) - законченное действие или ряд действий, направленных на решение определенной задачи, достижение поставленной цели. Следовательно, целенаправленные действия субъектов всех видов внешнеэкономической деятельности могут рассматриваться как внешнеэкономические операции. Вместе с тем, действия по реализации международных экономических отношений в конкретном виде внешнеэкономических отношений имеют присущие только им форму и содержание, состав взаимодействующих контрагентов, место и функции в системе мирохозяйственных связей. Поэтому целесообразно рассмотреть на понятийном уровне отдельные виды внешнеэкономических операций.

Внешнеторговая операция - это комплекс действий контрагентов (партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на совершение обмена и обеспечивающих такой обмен. В указанный комплекс могут входить изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработке коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов. В международной торговле осуществляется четыре основных вида внешнеторговых операций.

Экспортная операция - продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу.

Импортная операция - приобретение у иностранного контрагента товара с ввозом его из-за границы.

Реэкспортная операция - продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не повергшегося переработке товара. Реэкспортные операции иногда проводятся и без завоза товара в реэкспортирующую страну.

Реимпортная операция - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного товара и не подвергавшегося там переработке товара.

Торгово-посреднические операции - действия, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимыми от них торговыми посредниками-фирмами на основе заключенного соглашения или отдельного поручения. Они охватывают широкий круг услуг, в т.ч. подыскание иностранного контрагента, подготовка и совершение сделки, кредитное обслуживание сторон и гарантирование оплаты товара покупателем, транспортно-экспедиторские операции, страхование товаров, выполнение таможенных формальностей, рекламы товаров, обеспечение послепродажного обслуживания, маркетинг и др. Среди торгово-посреднических операций различают операции дилеров по перепродаже, брокеров, комиссионные и агентские.

Определим некоторые понятия торгово-посреднических операций.

Агентские операции - широко распространенный элемент международной экономической инфраструктуры; они состоят в поручении одной стороной (принципалом) независимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершать фактические и юридические действия, связанные с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала.

Комиссионные операции - коммерческие операции, при которых одна сторона (комитент) поручает другой стороне (комиссионеру) совершить сделку от своего имени, но за счет комитента.

Операции по перепродаже - осуществляются торговыми посредниками от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером-производителем товара, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Кредитные операции - большая часть крупных внешнеторговых операций осуществляется на условиях кредита. Это обусловлено конкуренцией между продавцами и представляет собой одно из средств продвижения товаров на внешний рынок. Конкретные формы кредитных условий будут рассмотрены в теме 5.

Практически все внешнеэкономические операции связаны с валютными операциями. Валютные операции - это любые операции, связанные с переходом собственности и иных прав на валюту и валютные ценности. К таким операциям относятся осуществляемые юридическими и физическими лицами сделки по купле-продаже иностранной валюты, проведение международных расчетов по торговым и неторговым операциям, предоставление кредитов в иностранной валюте и др.

В международной практике широко распространены арендные операции - получение или сдача в наем, во временное и исключительное пользование на основе арендного договора.

Непременным элементом внешнеторговых операций являются транспортно-экспедиторские операции. Они осуществляются специализирующимися фирмами на основе полученных поручений от промышленных, торговых и других фирм. Транспортно-экспедиторские операции охватывают : проверку состояния тары и упаковки, маркировки; оформление сопроводительных документов; оплату стоимости перевозки по поручению грузовладельца; осуществление погрузочно-разгрузочных работ; хранение; страхование; подбор и комплектация мелких отправок; информация грузополучателя о прибытии груза, получение коммерческого акта, осуществление таможенных формальностей, организация контейнерных перевозок, обеспечение грузовых отправок документами карантинного, санитарного и ветеринарного надзора и др.

Основным элементом внешнеторговой операции является контракт, предметом которого может быть купля-продажа (поставка) товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена, командирование специалистов, подготовка кадров и др.

На этапах подготовки, подписания и исполнения контрактов контрагенты заключают значительное число вспомогательных договоров с консультационными фирмами, рекламными агентствами, коммерческими посредниками, транспортно-экспедиторскими и другими фирмами, а также осуществляют необходимые операции с таможенными и другими организациями, регулирующими внешнеэкономические связи. В связи с заключением и исполнением одного основного контракта экспортеры и импортеры заключают более десятка дополнительных договоров.

Внешнеторговая практика выработала структуру и основные содержательные элементы **контракта купли-продажи**.

(торговый контракт:)

1. Контракт начинается с определения сторон, т.е. с названия фирм или организаций, являющихся контрагентами.

2. Предмет контракта определяет вид договора и краткое описание товара.

3. Базисные условия поставок определяют разделение между продавцом и покупателем обязанностей, связанных с осуществлением поставок товаров (см. материал темы 3).

4. Сроки поставки.

5. Количество товара (в метрических единицах, штуках, комплектах).

6. Цена и общая сумма контракта.

7. Условия платежей (см. материал темы 5).

8. Упаковка и маркировка.

9. Качество товара.

10. Страхование.

11. Обстоятельства непреодолимой силы.

12. Санкции.

13. Арбитражные и судебные разбирательства.

14. Другие условия контрактов.

Студенту необходимо ознакомиться с проформами контрактов на различные предметы внешнеэкономической деятельности, представленными в рекомендованной литературе (Источники: 10; 17; 19; 4 доп.; 6 доп.). При этом внимание необходимо обратить на следующие положения.

По контрактам подряда одна сторона (подрядчик) обязуется передать другой стороне (заказчику) товар и выполнить определенный комплекс работ в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. В них предусматривается полная ответственность подрядчика, включая сдачу выполненной работы заказчику, фиксируются поэтапные сроки выполнения работ, право контроля хода работ со стороны заказчика, возможность применения скользящих цен с учетом изменения цен на сырье, материалы и ставок заработной платы.

Контрактом на аренду оформляются отношения имущественного найма, при котором арендодатель одной страны передает арендатору другой страны имущество во временное пользование за согласованную плату. В международной торговле применяются краткосрочная аренда - рентинг (транспортные средства, туристические и другие товары краткосрочного пользования); среднесрочная - хайринг (транспортные средства, дорожно-строительные и сельскохозяйственные машины, различное оборудование); долгосрочная - лизинг (конторское, строительно-монтажное и технологическое оборудование).

В контракте при встречной торговле основные и встречные обязательства фиксируются в одном документе. Бартерные контракты предусматривают безвалютный, но оцененный обмен товаров (для обеспечения эквивалентного обмена). Контракты со встречными закупками фиксируют обязательства продавца закупить у покупателя принадлежащий ему другой товар в счет части стоимости импортируемого товара.

Контракты на переработку давальческого сырья предусматривают поставку сырья в количествах, обеспечивающих получение запланированных объемов продукта его переработки, а также покрывающих расходы на его переработку и транспортировку.

Контракты с комплекцией закупаемого оборудования предусматривают комплектацию закупаемого оборудования узлами, деталями и частями отечественного производства.

Наряду с контрактами договорные отношения контрагентов международных экономических связей в ряде случаев оформляются в виде соглашений. Различают два вида соглашений во внешнеэкономической деятельности: лицензионное соглашение и агентское соглашение.

Под лицензионным соглашением понимается передача права на использование запатентованной промышленной собственности (изобретения, научные открытия, промышленные образцы - составная часть интеллектуальной собственности) и/или “ноу-хау” и взаимосвязанных с ними научно-технических и других знаний покупателю-лицензиату продавцом-лицензиаром за определенное вознаграждение.

Существует три основных вида лицензионных соглашений: договор простой лицензии, договор исключительной лицензии, договор полной лицензии.

По договору простой лицензии лицензиар разрешает лицензиату на определенных условиях использовать предмет лицензии, оставляя за собой право выдачи аналогичных лицензий другим лицам.

По договору исключительной лицензии лицензиар предоставляет лицензиату исключительное право на использование изобретения или секрета производства в пределах, оговоренных в соглашении, и лицензиар уже не может предоставлять аналогичные по условиям лицензии другим лицам (фирмам). Это, однако, не лишает лицензиара права на самостоятельное использование предмета лицензии, а также на выдачу лицензии другим лицам (фирмам) на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения (чаще всего ограничивающие условия относятся к территории использования лицензии).

Смысл договора полной лицензии заключается в том, что лицензиар уступает лицензиату полностью все права на использование изобретения (секретов производства) в течение всего срока действия договора.

Одним из основных условий лицензионного договора (соглашения) является условие о выплате лицензионного вознаграждения. В практике приняты две формы выплаты вознаграждения: паушальный платеж и роялти.

Паушальный платеж представляет собой выплату твердо зафиксированной суммы лицензионного вознаграждения единовременно или в 2-3 приема.

Роялти - это лицензионное вознаграждение в форме периодических отчислений (доли от прибыли или суммы продаж продукции, произведенной по лицензируемой технологии). Эта форма используется в подавляющем большинстве лицензионных соглашений. Встречается комбинирование этих форм выплаты вознаграждения.

Агентское соглашение, заключаемое между сторонами, затрагивает коммерческую часть их деятельности. Письменная форма составления агентского соглашения имеет ту же структуру, что и контракт, и имеет такую же юридическую силу. Сторона, поручающая выполнение работ, услуг по агентскому соглашению, именуется Принципалом, а сторона, принимающая на себя обязанности по выполнению этих работ, услуг, именуется Агентом. Одним из основных условий агентского соглашения является условие о выплате Принципалом комиссионного вознаграждения Агенту.

В контрактах, как правило, оговаривается конкретный пакет коммерческих документов, необходимый для успешной реализации внешнеторговой сделки. В общем случае продавец оформляет следующие документы: коммерческий лист, упаковочный лист, сертификат о происхождении товара, транспортные документы, страховой полис, проспекты товаров. Обычно продавец представляет эти документы в свой банк для получения оплаты товаров. Однако, процедура передачи документов банком-продавца банку-покупателя может привести к задержке таможенной чистки в месте назначения. Поэтому предпочтительнее, чтобы продавец отослал еще один комплект коммерческих документов почтой или передал их перевозчику.

Особое внимание студентам необходимо уделить рассмотрению транспортной документации внешнеторговых перевозок. Основным документом в морских перевозках является коносамент, который выполняет функции:

а) договора о морских перевозках;

б) товарно-распорядительного документа;

в) расписки капитана о приеме груза к перевозке.

Результативность внешнеэкономической деятельности в значительной мере зависит от правильного выбора контрагента. Изучение оперативной и финансовой отчетности фирм дает возможность выявить тенденции развития ведущих их них, определить их экономический и производственный потенциал, оценить научно-технический уровень выпускаемой продукции и конкурентоспособность. Анализ определенных показателей деятельности фирмы позволяет определить ее заинтересованность в установлении деловых отношений, выявить ее платежеспособность и кредитоспособность.

Наиболее полный объем общедоступной информации можно получить о фирмах, созданных в правовой форме акционерного общества, которые обязываются законом опубликовывать отчеты о своей деятельности. Фирмы, созданные на других правовых формах, в большинстве случаев не подлежат обязательной публичной отчетности и публикуют данные о результатах своей деятельности в целях рекламы.

Обычный годовой отчет фирмы состоит из нескольких разделов, освещающих примерно следующие вопросы: производство и реализация продукции по основным товарным группам, объем и основные направления капитальных вложений, научно-исследовательская деятельность, изменения в организационной структуре, руководящий состав, основные дочерние компании, финансовые результаты деятельности.

Основными документами финансовой отчетности являются баланс, счет прибыли и убытков. Баланс фирмы представляет собой документ, отражающий в стоимостном выражении ее активы и источники их формирования на определенную дату, обычно на конец квартала или года. Баланс отражает взаимосвязь активов фирмы и источников их формирования. Он позволяет проводить анализ зависимости фирмы от внешних источников финансирования, структуры собственного и привлеченного капитала, а также его использования в хозяйственном обороте.

Счет прибылей и убытков отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ. В счете прибылей и убытков отражаются: стоимость реализованной продукции; издержки производства; административные, накладные и другие расходы; налог на прибыль; чистая прибыль; распределение чистой прибыли.

Таким образом, внешнеэкономическая операция как комплекс целенаправленных действий субъектов внешнеэкономической деятельности в зависимости от ее вида осуществляется в конкретной форме, наполнена содержанием, отражающим вид этой деятельности, юридически оформляется договором сторон в виде контракта, лицензионного соглашения, вспомогательных дополнительных коммерческих и иных документов . Эффективность осуществления внешнеэкономических операций определяет результат деятельности субъектов внешнеэкономических связей, что находит отражение в их финансовой отчетности.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Определите понятие “внешнеэкономическая операция”.
2. Назовите внешнеторговые операции.
3. Что такое товарно-посреднические операции?
4. Назовите основные виды торгово-посреднических операций.
5. Что такое валютные операции?
6. Назовите сферы осуществления транспортно-экспедиторских операций.
7. Охарактеризуйте структуру внешнеторгового контракта.
8. Каковы особенности контрактов подряда, аренды, при встречной торговле?
9. Охарактеризуйте виды контрактов при встречной торговле.
10. Что понимается под лицензионным соглашением?
11. Охарактеризуйте виды лицензионных соглашений.
12. Охарактеризуйте два вида выплаты лицензионного вознаграждения.
13. В чем особенность агентского соглашения?
14. Охарактеризуйте основные документы финансовой отчетности?

**Тема 5. Международные расчеты и кредитование внешнеэкономической деятельности**

Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, организациями и гражданами, находящимися на территории разных стран. Основными посредниками в международных расчетах выступают банки, которые обеспечивают межстрановое движение денежных средств своих клиентов на основе корреспондентских счетов. Подавляющая часть международных платежей осуществляется в порядке безналичных расчетов, используются валюты развитых стран (доллары США, фунты стерлингов, марки ФРГ, Японские пены, французские и швейцарские франки, а также международные коллективные валюты СДР, ЭКЮ и др.).

На состояние международных расчетов оказывают комплексное влияние следующие факторы: положение на товарных и денежных рынках; степень использования и эффективность государственных мер регулирования межотраслевых потоков товаров, услуг и капиталов; различия в темпах инфляции в отдельных странах; состояние платежных балансов, а также условия внешнеторговых контрактов, международные правила и обычаи, особенности банковской практики, валютное законодательство и т.д.

Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки. Они вступают в определенные отношения, связанные с движением товаро-распорядительных документов и операционным оформлением платежей. Международные расчеты регулируются международными правовыми нормами. Существенную роль играют также банковские традиции и правила.

Правовой основой расчетных отношений являются международные договоры (платежные соглашения и международные конвенции, а также торговые, кредитные и другие договоры) и нормы внутреннего национального законодательства. Ст. 14 Закона Украины “О внешнеэкономической деятельности” предусматривает, что все субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право самостоятельно определять форму расчетов, брать и предоставлять кредиты, свободно выбирать банковско-кредитные учреждения. Право расчетного и кредитного обслуживания предоставлено банку для внешнеэкономической деятельности, уполномоченным коммерческим банкам, международным и иностранным банкам, зарегистрированным в Украине. Международные расчеты также регулируются валютным законодательством, предоставляющим собой совокупность внутренних правовых норм, регулирующих валютные отношения. Оно определяет правила ввоза, вывоза и обращения на территории страны валютных ценностей, порядок совершения переводов и платежей в иностранной валюте, а также компетенцию различных органов в области осуществления валютной политики и валютного контроля.

Валюта - это денежная единица страны (например, доллар США, гривня Украины). В более узком смысле валюта - это денежные знаки иностранных государств. В соответствии с законодательством к валютным ценностям, подпадающим под юрисдикцию валютных организаций, относятся: иностранная валюта; платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы, дорожные чеки); фондовые ценности (акции, облигации и т.п.), выраженные в иностранной валюте; банковские платежные документы в гривнях (например, чеки), приобретенные за иностранную валюту с правом конверсии их в иностранную валюту; драгоценные металлы (золото, серебро, платина и др. в любом виде и состоянии, кроме ювелирных изделий); природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, рубины, изумруды и т.п.).

В зависимости от режима конверсии (обмена) валюты подразделяются на полностью или свободно конвертируемые валюты (СКВ); частично обратимые; необратимые или неконвертируемые, замкнутые. В международной практике различают валюты с внешней и внутренней обратимостью. Под внешней обратимостью понимают обратимость валюты для нерезидентов (иностранных физических и юридических лиц), т.е. возможность свободного перевода на счета иностранцев и свободной конверсии средств в данной валюте.

Внутренняя обратимость предусматривает возможность для резидентов, т.е. граждан и организаций данной страны, осуществлять платежи за границу и покупку иностранной валюты без каких-либо ограничений.

Полная обратимость валюты предусматривает отсутствие валютных ограничений, то есть свободный и неограниченный обмен национальной валюты на любые иностранные валюты и свободный вывоз ее за границу всех категорий держателей в целях использования во всех видах операций. К свободно конвертируемым валютам относятся валюты около 60 стран мира (США, Канады, Япония, Швеция и др.).

К частично обратимым валютам относятся валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения, главным образом, для резидентов (т.е. введена внешняя обратимость).

Необратимыми (замкнутыми) являются валюты стран, в которых действуют валютные ограничения как для резидентов, так и для нерезидентов, т.е. отсутствует свободный ввоз и вывоз национальной и иностранной валюты, обмен валюты, свободная купля-продажа валюты и валютных ценностей.

Система валютного регулирования в Украине формировалась в сложных и противоречивых социально-экономических условиях. С 1991 г. начал действовать валютный контроль. В 1993 г. принят Декрет КМ Украины “О системе валютного регулирования и валютном контроле”.

Главным органом валютного контроля Украины является Национальный банк Украины. В настоящее время установлена внутренняя конвертируемость национальной валюты. Иностранная валюта может использоваться как средство платежа наличными для оплаты таможенных услуг, транспортного обслуживания, услуг гостиниц и т.д. Украина в мае 1997 года присоединилась к статье восьмой устава Международного валютного фонда, что означает признание гривни конвертируемой по текущим операциям, т.е. устранены любые ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям. Расширены возможности физических лиц-резидентов и нерезидентов по перечислению принадлежащих им средств в иностранной валюте за пределы Украины по неторговым операциям.

Законом Украины “О внешнеэкономической деятельности” установлено обязательное распределение выручки от этой деятельности в иностранной валюте между субъектами внешнеэкономической деятельности; государственным валютным фондом и валютными фондами местного самоуправления. В 1994 г. принят Закон Украины “О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте”. Для введения международных расчетов устанавливаются валютные курсы, которые представляют собой соотношения между денежными единицами разных стран, пропорцию обмена одной валюты на другую. Официальный валютный курс гривни устанавливает Национальный банк Украины. На валютном внутреннем рынке складывается неофициальный, коммерческий курс гривни.

При заключении внешнеторговых контрактов и соглашений оговариваются валютно-финансовые условия. Они включают следующие понятия: валюта цены и способ ее определения; валюта платежа; курс пересчета валюты цены в валюту платежа (при их несовпадении); валютные оговорки, страхующие от риска валютных потерь на случай изменения курса валют; условия расчета (наличный платеж или кредит); форма расчетов (инкассо, банковский перевод, открытый счет, аккредитив); средства платежа (векселя, чеки и т.д.). Некоторые из этих понятий требуют более детального рассмотрения и, прежде всего, формы международных расчетов.

Условия расчета. Под наличным расчетом понимается полная оплата товара до срока или момента перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

Под расчетом в кредит (с рассрочкой платежа) понимается коммерческий кредит (кредит экспортера импортеру) или выдача авансов импортером экспортеру.

Наличные расчеты более предпочтительны по экспортным операциям, поскольку они позволяют быстро вовлечь в оборот валютную выручку.

В мировой практике широко используется коммерческий кредит. Коммерческие кредиты подразделяются на краткосрочные - до одного года, среднесрочные до пяти лет, долгосрочные - свыше пяти лет.

Коммерческий кредит представляется в двух формах - вексельной и по открытому счету.

Вексельный кредит. Обязательство оформляется срочной траттой (переводным векселем). Вексель - письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) бесспорное право по истечении срока требовать с должника уплаты обозначенной денежной суммы. Экспортер, отгрузив товар, выписывает на импортера срочную тратту и передает ее вместе с товарораспорядительными документами в свой банк. Импортер получает в своем банке документы только после акцепта тратты. Векселя, выписанные на срок до одного года, остаются в банке импортера, а на срок свыше одного года - передаются в банк экспортера.

Во внешней торговле применяются следующие формы расчетов (в порядке убывания выгодности для экспортера): 100-процентный аванс; аккредитив; инкассо; открытый счет. В основном используются инкассовая и аккредитивная форма, обеспечивающие соотношение интересов экспортера и импортера.

Документарное инкассо - поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платежа экспортеру. Механизм расчета по инкассо следующий. Отгрузив товар, экспортер передает документы в свой банк, который отсылает их в банк импортера. Последний передает документы импортеру против указанной в инкассовом поручении суммы валюты или, если платеж осуществляется на условиях кредита, против акцепта (согласия на оплату в виде надписи на лицевой стороне векселя) срочной тратты. Банк импортера извещает банк экспортера о зачислении на его корреспондентский счет суммы платежа. После этого банк экспортера рассчитывается с экспортером.

Документарный аккредитив защищает экспортера от риска неплатежа, не выкупа или несвоевременного выкупа импортером товарных документов. Аккредитив по сути означает передачу обязательства оплатить товар банку, открывшему аккредитив. Он является наиболее выгодной для экспортера формой расчета, поскольку обеспечивает надежность платежа и быстрое его получение, защищает от валютных и политических рисков. Напротив, для импортера аккредитив менее выгоден, т.к. замедляет оборачиваемость средств. Расходы на открытие аккредитива обычно несет импортер. Комиссионное вознаграждение банку в этом случае выше, чем по инкассо.

Аккредитив имеет следующие разновидности. Отзывной аккредитив может быть аннулирован импортером или открывшем его банком. Безотзывной аккредитив не может быть аннулирован досрочно без согласия экспортера.

Подтвержденный аккредитив в отличие от неподтвержденного, включает в себя помимо ответственности банка его открывшего, ответственность другого банка (как правило, банка страны контрагента).

Открытый счет - это форма международных расчетов, которая не содержит надежных гарантий для экспортера и является для него наименее выгодной. При операциях по открытому счету экспортер направляет в адрес покупателя товар и товарные документы, которые оплачиваются импортером в течение обусловленного срока.

Банковский перевод используется при погашении долга по кредитам, выдаче авансов, урегулировании рекламаций, в расчетах по неторговым операциям и др.

Расчеты чеками применяются в тех же случаях, что и банковские переводы. Чек - документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю.

Авансовые платежи используются и в экспортных, и в импортных операциях. 100-процентные авансы встречаются редко.

Важное место во внешнеэкономических отношениях занимает кредитование международной торговли. Для финансирования внешней торговли используются различные, конкретные виды кредитов, отличающиеся друг от друга по составу участников кредитных отношений, технике проведения операций и другим признакам. В качестве кредиторов выступают частные фирмы, банки, государственные учреждения и международные финансовые организации.

Традиционным инструментом кредитования экспорта служит фирменный кредит, предоставляемый экспортером иностранному покупателю в форме отсрочки платежа. Наиболее распространенной формой фирменного кредитования является вексельный кредит. Он оформляется путем выставления переводного векселя (тратты) на импортера, который акцептует его по получении товарораспорядительных и платежных документов. Срок вексельного кредита зависит от вида продаваемого товара и может колебаться от нескольких месяцев до 3-7 лет.

При расчетах между постоянными контрагентами применяется такая форма краткосрочного кредитования, как кредит по открытому счету. В этом случае экспортер относит стоимость отгруженной продукции в дебет счета, открытого им иностранному покупателю, который погашает свою задолженность в обусловленные контрактом сроки.

Особую разновидность фирменного кредита представляет собой аванс покупателя, который выплачивается иностранному поставщику после подписания контракта в оговоренном размере.

Фирменное кредитование имеет определенные недостатки. Оно сопряжено с кредитными и валютными рисками, связывает оборотные средства компании-кредитора, ухудшает ее балансовые данные и платежеспособность. Поэтому фирменный кредит нередко сочетается с различными формами банковского обслуживания экспортеров и кредитования внешнеторговых операций.

Специфической разновидностью краткосрочного кредитования экспорта и посреднической коммерческой деятельности является факторинг. Факторинговые услуги обычно предоставляются коммерческими банками или специализированными компаниями поставщикам экспортной продукции. Факторинг включают в себя взыскание дебиторской задолженности клиента, предоставление ему краткосрочного кредита, а также освобождение его от кредитных рисков по экспортным операциям.

Со среднесрочным фирменным кредитом непосредственно связано форфетирование - кредитование экспорта банком или финансовой компанией путем покупки без оборота на продавца векселей и других торговых требований по внешнеторговым операциям. Форфетирование, как правило, применяется при поставке машин и оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (до 5-7 лет). Форфетор приобретает векселя у экспортера с определенным дисконтом, т.е. за вычетом всей суммы процентов.

Распространенной формой кредитования экспорта является акцептный кредит, при котором экспортер получает возможность выставлять на банк векселя на определенную сумму (в рамках кредитного лимита). Банк акцептует эти векселя, гарантируя тем самым их оплату должником в установленный срок.

Основными условиями экспортных банковских и коммерческих кредитов является сумма, срок, стоимость и валюта кредита.

Альтернативной формой традиционному банковскому кредитованию является специфическая форма финансирования капиталовложений финансовая аренда или лизинг. Это договор, по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество арендатору за определенную плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Особенностью гражданско-правовых отношений финансовой аренды (лизинга) является трехсторонний характер данной операции при оформлении ее двумя отдельными договорами. Собственно договором финансовой аренды (лизинга), заключаемым между арендодателем (лизингодателем) и арендатором (лизингополучателем), и договором купли-продажи (международной купли-продажи-поставки), заключаемым между арендодателем (лизингодателем) и продавцом (изготовителем) товара. По истечению срока действия первого договора арендатор (лизингополучатель) может: вернуть объект аренды арендодателю (лизингодателю); заключить новый договор на аренду данного оборудования; купить объект лизинга на остаточной стоимости.

Таким образом, международные расчеты - это система регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между субъектами внешнеэкономической деятельности. Элементами этой системы являются правовые нормы, международные правила и традиции; валютные отношения; условия и формы расчетов; средства платежа; кредитование международной торговли.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Охарактеризуйте систему международных расчетов.
2. Что является правовой основой международных расчетных отношений?
3. Что такое валюта и валютные ценности?
4. Охарактеризуйте различные режимы конвертации валюты.
5. Какие понятия включают валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов?
6. Охарактеризуйте условия расчета наличным платежом и в кредит.
7. Охарактеризуйте четыре формы международных расчетов.
8. Что такое банковский перевод и расчет чеками?
9. Охарактеризуйте различные виды фирменного кредита.
10. Охарактеризуйте формы банковского кредитования внешнеторговых операций.

**Тема 6. Страхование и арбитраж во внешнеэкономической деятельности**

При изучении данной темы студенту нужно прежде всего уяснить место и объем рассматриваемых в ней вопросов в системе международных экономических отношений, так как страхование и арбитраж являются предметом специальных учебных дисциплин. Как было показано в материалах предыдущих тем, международная торговая практика наряду с отношениями покупателя (потребителя) и продавца (производителя) включает в свою систему посредническую деятельность, международные расчеты и кредитование. При всей самостоятельности этих сфер деятельности в общей системе мирохозяйственных отношений они в определенном смысле составляют инфраструктуру, обеспечивающую международный обмен товарами и услугами. К элементам этой инфраструктуры также могут быть отнесены страхование и арбитраж во внешнеэкономических связях. Исходя из этого и очерчивается круг рассматриваемых в данном курсе вопросов: основные понятия, сущность и значение страхования и арбитража во внешнеэкономической деятельности.

Производственный процесс постоянно подвергается нарушениям, связанным с действиями стихийных сил природы, а также неправильной деятельностью людей. Эти нарушения приводят к возникновению непредсказуемых убытков, затрагивающим материальные интересы одного или нескольких субъектов экономических отношений. Для нормального функционирования процесса производства необходимо формирование специального фонда для покрытия таких убытков.

Страховой фонд представляет собой необходимый резерв для обеспечения непрерывности расширенного воспроизводства национального богатства и рабочей силы. Он может быть создан как в денежной, так и в натуральной форме.

Каждый отдельный хозяйственный субъект может создавать страховой фонд на самостоятельной основе. Однако намного действеннее система покрытия убытков, при которой взносы отдельных участников централизуются, а размер взносов определяется исходя из вероятности наступления стихийных и случайных событий, т.е. из степени риска. В этом случае риск случайных убытков распределяется между множеством субъектов, что позволяет участникам экономических отношений гарантировать возмещение непредсказуемого ущерба в необходимом объеме без изъятия из их хозяйственного оборота значительных средств.

Аккумулированные ресурсы используются не только для покрытия убытков: временно свободная их часть может быть инвестирована в экономику в различных формах, что позволит эффективно использовать эти средства в хозяйственном обороте.

Таким образом, страхование как особая форма экономических отношений предполагает образование за счет взносов участников экономических отношений целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными и случайными действиями природы и человека.

К важнейшим особенностям страхования относятся целевое формирование и использование средств, а также вероятностный характер появления обязательств. Материальный ущерб восполняется лишь в строго оговоренных случаях и пределах. Вероятностный характер страхования заключается в том, что заранее не известны ни само наступление приносящего убытки события, ни его срок; ни сила, ни то, чей конкретно материальный интерес и в какой степени оно затронет.

В общем случае объектом страхования является чей-то материальный интерес. Физическое или юридическое лицо, страхующее свой интерес от каких-либо неблагоприятных и непредсказуемых явлений, называется страхователем. Главной его обязанностью является выделение определенных средств для создания фонда, из которого он имеет право получить возмещение при наступлении определенных приносящих ущерб событий.

Формирование страхового фонда и управление им может осуществляться страхователями совместно. В этом случае имеет место взаимное страхование. Обособление управления страховым фондом от страхователей привело к становлению страхования как самостоятельной сферы финансовой деятельности. Эту деятельность осуществляет страховщик-организация, аккумулирующая взносы страхователей и обязующаяся возместить им или указанным в договоре лицам понесенные по непредвидимым обстоятельствам потери.

Взносы, централизуемые у страховщика и создающие основу страхового фонда, в международной страховой практике называются страховыми премиями. Страховые премии представляют собой плату за принятие страховщиком на себя обязательств по возмещению ущерба. Размер страховых премий зависит от степени риска по страховой сделке и фиксируются в специальном документе - страховом полисе. Под риском, по которому страховщик несет обязанность возмещения, понимается вероятное событие или совокупность событий, наступление которых может вызвать для страхователя ущерб, от которого он желает застраховаться. Обязанность страховщика по возмещению ущерба возникает только при наступлении страхового случая - то есть оговоренного в полисе события.

При заключении полиса производится страховая оценка - определение стоимости имущества, принимаемого к страхованию. Имущество, как правило, страхуется не по всей стоимости. Застрахованная часть представляет собой страховую сумму. При наступлении страхового случая страховщик обязан выплатить конкретную сумму страхового возмещения, определяемую исходя из размера страховой суммы и страхового ущерба. Последний представляет собой материальные потери, которые понес страхователь в результате страхового случая.

Роль страховых компаний по аккумуляции и размещению денежных средств очень значительна. Эти компании представляют собой один из наиболее прогрессивных финансовых институтов и успешно конкурируют с банковскими организациями. Преобладающей их формой является акционерная. Прибыль страховых компаний формируется главным образом из двух источников: от собственно страховой и от инвестиционной деятельности.

Основные виды страхования. В широком смысле объектом страхования является процесс производства, факторами которого являются труд и капитал. Каждый фактор производства подвержен различным рискам, их специфика определяет разграничение отдельных видов страхования.

В общем виде рабочая сила является объектом личного страхования, капитал-имущественного страхования.

При личном страховании объектом страховых отношений является жизнь, здоровье, трудоспособность человека. Страхователь заключает сделку на страхование определенного лица - застрахованного, которым может являться или сам страхователь, или какое-либо иное лицо.

Объектом имущественного страхования является различного вида собственность юридических и физических лиц. В отличие от личного страхования, здесь всегда необходима точная страховая оценка интереса и ущерба. Имущество страхователя находится при этом в его владении, распоряжении и/или пользовании. Страховое возмещение не должно превышать страховой суммы, а страховая сумма - страховой оценки. Целью имущественного страхования является возмещение страхователю убытка, который может быть прямым и косвенным. Прямой убыток проявляется в потере или обесценении застрахованного имущества в результате страхового случая.

Косвенный убыток проявляется в виде недополучения дохода, как правило, вследствие прямого убытка. Он возникает из-за временной остановки процесса производства, невыполнения обязательств перед контрагентами, приведшего к уплате неустойки, и т.п.

В международной практике получил развитие особый вид страховой деятельности - страхование ответственности пред третьими лицами. Такая ответственность возникает при совершении определенных неправильных действий страхователем или его бездействии и представляет собой его обязанность возместить ущерб каким-либо юридическим и физическим лицам. В отличие от имущественного страхования, здесь объектом страховых отношений выступает не собственность, подверженная ущербу, а экономический интерес возможного причинителя вреда в его денежном выражении. Целью страхования ответственности является компенсация затрат, которые страхователь должен понести по закону или по решению суда в пользу лиц, которым нанесен ущерб или вред. Страховая сумма не может быть оценена до страхового случая.

Специфической формой страховой деятельности является перестрахование. Оно представляет собой передачу страховщикам, заключившим страхование (перестрахователем), части или всего своего участия в этой операции другому страховщику (перестраховщику). При этом передается и обусловленная часть страховой премии, пропорционально которой между перестраховщиком и перестрахователем распределяется ответственность перед страхователем по возмещению ущерба. Эта операция совершается, как правило, при принятии к страхованию крупных рисков, которые один страховщик не решается взять на себя целиком.

Уяснив сущность и основные понятия, виды страхования, студент может переходить к рассмотрению особенностей страхования внешнеэкономической деятельности.

Во внешнеэкономических связях страхуются сделки, заключаемые с иностранными контрагентами. На платежном балансе страны страховые операции отражаются тогда, когда страхователь, страховщик или выгодоприобретатель является иностранным юридическим или физическим лицом.

Центральное место в страховании внешнеэкономической деятельности занимает транспортное страхование и страхование экспортных кредитов.

При транспортном обслуживании внешнеторговых операций страхуются транспортные средства, внешнеторговые грузы, а также ожидаемая прибыль и комиссия, фрахт и другие расходы, связанные с перевозкой. Договор транспортного страхования может быть заключен на следующих условиях: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию, без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Основными документами для доказательства интереса считаются: при страховании груза -коносамент, наклодная и другие перевозочные документы, фактура и счета, если по содержанию этих документов страхователь имеет право распоряжаться грузами; при страховании фрахта-чартер-партия, коносаменты и др. Более обстоятельно вопросы морского страхования изучаются в специальной учебной дисциплине.

Страхование экспортных кредитов - вид страхования, охватывающий кредитные риски. Кредитные риски - это вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный срок. Во внешнеторговых сделках они связаны прежде всего с просрочкой платежа по вине покупателя вследствие его недобросовестности или неплатежеспособности. Подобные риски, лежащие на стороне заемщика, относятся к коммерческим. Наряду с ними происходит усиление так называемых политических рисков, связанных с военными действиями, национализацией, конфискацией, введением ограничений и эмбарго, и т.п. К специфическим кредитным рискам относятся риски, возникающие при выходе на новые рынки, вызванные непредвиденным ростом издержек производства (инфляционный риск) или изменением валютного курса (валютный риск).

Национальные системы страхования кредитных рисков созданы в настоящее время во всех промышленно развитых странах и в целом ряде развивающихся стран. Основную роль в них играют государственные страховые учреждения, специализирующиеся в этой сфере, частные же выполняют вспомогательные функции, хотя значение их в отдельных странах различно. На Украине эту функцию выполняет НБУ по принятым государственным гарантиям иностранным кредиторам.

Развитие страхования кредитных рисков идет главным образом по двум направлениям. Во-первых, увеличиваются размеры страхового покрытия, составляющего обычно 80-90% возможных потерь страхователя, но достигающего в ряде случаев и 100% (в частности, по политическим рискам). Во-вторых, расширяется перечень страхуемых рисков, вводятся новые виды страхования.

Государственное страхование экспортных кредитов используется как один из инструментов внешнеторговой политики, позволяющей регулировать объемы и географию экспортного кредитования.

В международной практике объектами страхования также могут быть товары, находящиеся на складах; технические риски, возникающиеся при подрядах, строительно-монтажных работах, поставках машин и оборудования и др.

Подавляющая часть страховых операций сосредоточена в руках страховых монополий-гигантов, господствующее положение среди которых занимают монополии США (около 60% объема страховых операций, совершаемых на мировом рынке).

В ходе международного экономического и научно-технического сотрудничества могут возникнуть споры, имеющие различный характер. Основная часть споров связана с непосредственным обменом товарами и услугами и имеет гражданско-правовой характер. Практически во всех странах мира такие споры можно рассматривать не только в судебном, но и в арбитражном (третейском) порядке. Арбитраж, рассматривающий данные споры, именуют международным коммерческим арбитражем. Это название имеет в определенной степени условный характер, поскольку он действует на территории определенного государства, является одним из законных средств рассмотрения споров, допускаемых указанным государством, и не имеет каких-либо наднациональных свойств.

Основное отличие арбитража от государственного суда состоит в том, что первый представляет собой институт частного (или общественного) разбирательства, что обуславливает ряд его преимуществ перед государственным судом в отношении коммерческих споров. Так, стороны, участвующие в споре могут избрать любой арбитраж и тех арбитров, которых они сочтут наиболее подходящими для рассмотрения спора. Это позволяет сторонам обращаться в необходимых случаях в специализированные арбитражи и избрать арбитров, имеющих глубокие профессиональные знания.

Государственный суд определяет свою компетенцию в отношении конкретного спора, как правило, по обращению заинтересованного лица с иском и вне зависимости от соглашения сторон о передаче дела на рассмотрение этого суда. Стороны не вольны выбирать судей, рассматривавших спор. Судебное разбирательство обставлено многими формальностями и зачастую растягивается на многие годы. Арбитражное разбирательство обычно проходит в элементарной процессуальной форме и в довольно короткие сроки. Арбитраж, как правило, не вызывает таких расходов, как судебное разбирательство, и позволяет, в отличие от суда, рассматривать споры в закрытых заседаниях, что препятствует утечке информации производственных и коммерческих секретах участников арбитражного разбирательства.

Вместе с тем, арбитраж, как и государственный суд, рассматривает споры по существу на основе норм права. В отличие от государственного суда, применяющего гражданско-процессуальный кодекс своей страны, процессуальные отношения в международном коммерческом арбитраже регулируются на основании правил рассмотрения споров, утвержденных институтом, при котором действует арбитраж (торговой палатой, биржей, ассоциацией и т.п.), либо в соответствии с порядком, определенным сторонами по спору (изолированной арбитраж).

Международный коммерческий арбитраж существует в двух формах. Он может быть создан спорящими сторонами для рассмотрения только одного спора - изолированный арбитраж. Он может также функционировать как постоянно действующий орган, имеющий свою структуру, технический аппарат, списки арбитров и правила рассмотрения споров. Постоянно действующий арбитраж принято именовать институционным, поскольку он обычно образуется при торговых палатах, биржах, ассоциациях.

Международный коммерческий арбитраж делится на виды в зависимости от характера споров, входящих в его компетенцию. Общий международный коммерческий арбитраж рассматривает все споры, возникающие в связи с внешнеэкономическими сделками и входящие в его компетенцию. В компетенцию специализированного арбитража входит рассмотрение споров, относящихся к одному из видов внешнеэкономического сотрудничества или связанных с международным обменом каким-либо конкретным товаром с определенной спецификой. Так широко распространены арбитражи, специализирующиеся на рассмотрении морских споров (например, арбитраж при комитете Ллойда в Лондоне, Морская арбитражная палата в Париже, Японский морской арбитраж в Токио и др.). Споры по торговле конкретными товарами рассматривают, например, арбитраж Лондонской ассоциации по торговле зерновыми, арбитражный суд при Федерации по торговле шерстью в Гдыне, арбитраж при Нидерландской ассоциации по торговле кофе и др.

При рассмотрении вопроса о компетенции международного коммерческого арбитража необходимо обратить внимание на то, что арбитраж не обладает обязательной компетенцией. Он приобретает компетенцию на рассмотрение конкретных споров, как правило, на основании соглашения спорящих стран. Такое соглашение может касаться уже возникшего спора, и в этом случае оно именуется третейской записью, или компромиссом. Однако чаще стороны заключают соглашение в отношении споров, могущих возникнуть между ними в будущем. Такое соглашение называют арбитражной оговоркой. Арбитражное соглашение обычно заключают в письменной форме.

Процессуально-правовым последствием заключения арбитражного соглашения является исключение юрисдикции государственного суда по конкретному делу и возможность для спорящих сторон обратиться в арбитраж для разрешения возникшего спора. Наличие между сторонами действительного арбитражного соглашения в отношении конкретного спора обязует государственный суд отказаться от рассмотрения этого спора и предложить сторонам обратиться в избранный ими арбитраж.

Международный коммерческий арбитраж регулируется не только национальным законодательством, но и международными двусторонними и многосторонними договорами. Арбитражное решение (принудительное исполнение) независимо от того, в какой стране оно было вынесено, признается обязательным и при подаче в компетентный национальный государственный суд письменного ходатайства приводится в исполнение на территории этой страны. Ходатайство о приведении в исполнение решения подается, как правило, в суд по месту нахождения ответчика или имущества. Оспаривание арбитражного решения по существу не допускается.

Таким образом, неотъемлемыми элементами инфраструктуры, обеспечивающей международный обмен товарами и услугами являются страхование и арбитраж. Представляя собой особые, самостоятельные сферы производственной деятельности, в них реализуются экономические интересы как непосредственных участников производственных процессов в этих видах деятельности, так и субъектов внешнеэкономических связей как потребителей услуг в области страхования и арбитража.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Каково место страхования и арбитража в системе международных экономических отношений?
2. Определите понятие “страхование”.
3. Каковы особенности страхования как сферы экономической деятельности?
4. Что является в общем случае объектом страхования?
5. Определите понятие “страховой фонд”, “степень риска”, “страхователь”, “страховщик”, “страховая премия”, “страховой полис”, “страховая оценка”, “страховой случай”, “страховая сумма”, “страховой ущерб”, “страховое возмещение”.
6. Охарактеризуйте основные виды страхования.
7. Что страхуется при транспортном страховании внешнеторговых операций?
8. Охарактеризуйте страхование экспортных кредитов.
9. Что такое международный коммерческий арбитраж?
10. В чем основные отличия арбитража от государственного суда?
11. Охарактеризуйте различные формы и виды арбитража.
12. Определите понятия “третейская запись”, “арбитражная оговорка”.
13. Каковы процессуально-правовые последствия заключения арбитражного соглашения?

**Тема 7. Сущность и структура системы государственного регулирования внешнеэкономических связей**

Государственное регулирование внешнеэкономических связей -это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами по углублению и расширению участия страны в международном разделении труда с целью повышения эффективности общественного производства и оптимизации структуры потребления. Оно является составной частью механизма воспроизводства национального экономического потенциала и представляет собой один из основных объектов государственного регулирования национальной экономики наряду с воспроизводственной, технологической, отраслевой и территориальной ее структурой, научно-техническим прогрессом, социальными отношениями, окружающей средой и др. Глобальные цели государственного регулирования внешнеэкономических связей конкретизируются в зависимости от остроты конкретных проблем, возникающих в хозяйственной и социальной сферах. Это, например, преодоление кризиса экономики, необходимость структурной перестройки производственного потенциала, защита отечественного производителя, увеличение занятости, оздоровление платежного баланса, борьба с инфляцией и т.д. Достижение поставленных целей и определяет конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования внешнеэкономических связей. Существенное влияние при этом оказывает внутри - и внешнеэкономические установки государства, интегральный вектор интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей осуществляется при помощи административных, денежных, кредитных, бюджетных средств, а также политики в государственном секторе экономики.

Сущность государственного регулирования внешнеэкономических связей заключается в приведении системы внешнеэкономических отношений в такое состояние, которое обеспечивало бы оптимальную реализацию государственных, коллективных и личных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности в конкретном временном периоде и на перспективу на основе права, общепризнанных международных норм и правил.

Механизм регулирования международных экономических связей представляет собой определенную систему принципов, инструментов и методов управления отношениями, в которые вступают субъекты внешнеэкономической деятельности. Эта система включает три основных блока: принципы управления; совокупность конкретных методов и инструментов регулирования; институционно-правовые структуры.

Принципы управления внешнеэкономическими связями характеризуют подход к международным экономическим отношениям. Различают два главных принципа международного сотрудничества, которые определяют характер и формы регулирования внешнеэкономических связей: протекционизм и свобода торговли.

Протекционизм - это защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Проводится через высокие ставки таможенного тарифа на ввозимые из-за рубежа товары, а также через такие нетарифные ограничения, как количественные и валютные ограничения импорта товара. Чрезмерный протекционизм может привести к падению эффективности производства национальных предприятий, снижению конкурентоспособности производимых товаров.

Свобода торговли - означает устранение ограничений во внешнеэкономических отношениях. В своем крайнем выражении для стран с развивающейся экономикой это может привести к поглощению национальной экономики конкурентами из стран с развитой экономикой. Поэтому извечной проблемой является дилема: протекционизм - свобода торговли, в рамках которой и колеблется внешнеторговая политика, осуществляется комбинация двух подходов.

Совокупность конкретных экономических методов и инструментов государственного регулирования включает: таможенные тарифы; экспортные и импортные квоты и лицензии; субсидии; валютные курсы; систему установления цен на экспортно-импортные товары.

Институционно-правовые структуры составляют: различные международные и национальные акты, договора, соглашения, нормы, правила, обычаи и т.д., которые регулируют порядок осуществления международного экономического сотрудничества.

Эффективность механизма регулирования внешнеэкономических связей может быть оценена с помощью следующих критериев:

1. Эффективность использования и распределения имеющихся национальных экономических ресурсов с точки зрения обеспечения потребления товаров и услуг населением страны.
2. Влияние системы регулирования на рост экономического потенциала, привлечение инвестиций.
3. Обеспечение занятости населения.
4. Распределение доходов между субъектами внешнеэкономической деятельности как на международном, так и на национальном уровне.
5. Стабильность цен.
6. Качество жизни в обществе.
7. Экономическая безопасность страны.

Механизм регулирования международных экономических отношений состоит из двух взаимосвязанных элементов: национального и международного. Поэтому механизм государственного регулирования внешнеэкономических связей находится под определенным влиянием международных рычагов и инструментов. Тяжесть этого влияния зависит от степени интеграции национального воспроизводственного потенциала в мирохозяйственные связи, места и роли национальной экономики в мировом хозяйстве.

Рассматривая государственное регулирование как определенную систему, при изучении ее структуры целесообразно выделить четыре основных элемента:

1. Важнейшим элементом, определяющим эффективность функционирования всей системы, является выработка и реализация внешнеэкономической политики.

В основе внешнеэкономической политики стран-участниц международного разделения труда лежит перманентный (постоянный, непрерывный) процесс сложного приспособления структур национальных экономик (отраслевой, технологической, организационной и т.д.) к более динамичной по своей природе структуре мирового хозяйства.

Основной двуединой задачей, на решение которой должна быть направлена современная внешнеэкономическая политика Украины, является проникновение на мировые рынки и адаптация национальной экономики в мировую экономику. Для этого необходимо:

* сформировать собственный экспортный потенциал, способный предложить конкурентоспособные товары, услуги и технологии;
* улучшить структуру и пропорции внешнеэкономического обмена за счет импорто-замещения, увеличения части наукоемких товаров и услуг в экспорте;
* переходить к прогрессивным формам международного сотрудничества.

Реализация основной задачи создаст благоприятные условия для развития экономики Украины, укрепления ее международных позиций.

1. “Технологическим” элементом системы регулирования внешнеэкономических связей являются экономические инструменты. В зависимости от способа действия они могут быть подразделены на инструменты прямого и непрямого действия.

К инструментам прямого действия относятся: целевые государственные затраты (например, на создание инфраструктуры в свободной экономической зоне); непосредственный контроль государства за внешнеэкономическими процессами (регулирование количественных объемов экспорта-импорта, установление валютных курсов, регулирование цен на экспорт-импорт и т.д.); законодательное регулирование.

Инструменты непрямого действия влияют на стоимостные пропорции народного хозяйства. Например, через величину налогов можно влиять на объемы производства и платежеспособность населения; рост процентной ставки в сбербанке стимулирует рост сбережений, ведет к росту объема отложенного спроса; девальвация национальной валюты создает интерес в экспорте товаров.

В качестве инструментов регулирования государство обычно использует следующие экономические категории:

* Экспортная лицензия - документ, контролирующий вывоз из страны товаров, услуг и объектов, представляющих стратегическую, историческую или культурную ценность. Она выдается в форме разрешения, подписанного специальными правительственными органами;
* Экспортная субсидия - дотация производителю или продавцу экспортного товара, возмещающая часть его издержек производства или обращения и повышающая конкурентоспособность товара на внешнем рынке. Экспортная субсидия - одна из форм стимулирования развития экспорта, предоставляется в различных формах. Среди них наиболее распространены: прямое финансирование НИОКР при разработке конкурентоспособных экспортных товаров, финансирование модернизации производства, снижение налогообложения экспортного производства, включая введение повышенных норм амортизации, финансирование маркетинговых исследований, предоставление благоприятных кредитов на развитие экспортного производства, гарантирование экспортных кредитов и т.д.

- Экспортные премии - экономические рычаги финансового и ценового характера, используемые государством (а также монополиями, предприятиями, организациями и фирмами) для поощрения вывоза определенных видов продукции и предоставления услуг иностранным партнерам. Они используются для расширения экспорта, овладения внешними рынками, создают благоприятные ценовые условия для реализации товаров на зарубежных рынках. Обычно экспортные премии выступают в форме полного или частичного освобождения фирм-экспортеров от уплаты тех или иных налогов, импортных пошлин, возврата акцизных сборов или в виде прямого субсидирования экспорта.

- Импортная квота - это нетарифные количественные (стоимостный или натуральный) способы ограничения ввоза определенных товаров. Они устанавливаются с целью защиты национального товаропроизводителя или уменьшения импорта для улучшения платежного баланса страны.

- Добровольное ограничение экспорта - своеобразный аналог импортных квот, один из методов государственного регулирования внешней торговли. Он означает обязательство одного из партнеров по внешнеэкономическим связям ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта. Обязательство может быть принято в результате официального или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товаров. Часто добровольное ограничение экспорта вызывается угрозой страны-контрагента применить санкции или является уступкой в обмен на экономическую, техническую или военную помощь.

- Антидемпинговая пошлина. Валютный демпинг-экспорт товаров по ценам ниже мировых, что становится возможным вследствие падения курса национальной валюты в большей степени, чем уменьшается ее покупательная способность внутри страны. Экспортеры, приобретая в стране товары по низким ценам, реализуют их на внешнем рынке за более твердую валюту, которую затем обменивают по заниженному курсу на национальную валюту, получая вследствие этого большую прибыль за счет курсовой разницы. Антидемпинговая пошлина - это дополнительная импортная пошлина, которой облагаются товары, экспортируемые по ценам ниже “нормальных” цен мирового рынка или внутренних цен импортирующей страны. В ряде стран, в т.ч. и на Украине, законодательством установлены предельные отклонения от нормальных цен, превышение которых признается демпингом.

Инструментом регулирования экспорта-импорта являются также акциз и налог на добавленную стоимость.

Акциз - одна из разновидностей косвенных налогов, связанных с движением товаров, а не доходов физических и юридических лиц. Плательщиком акциза выступает потребитель при покупке облагаемых акцизом товаров (табак, спиртные напитки, автомобили и др.). Взимание акциза ведет к росту цен на импортируемые товары и повышает конкурентоспособность аналогичных товаров отечественного производства. Аналогичный механизм влияния на импорт налога на добавленную стоимость, который в этом случае представляет собой налог с части стоимости реализованных внутри страны продукции и услуг, добавленной в обращении. Добавленная стоимость исчисляется как доход (выручка) от реализации продукции или услуг за вычетом материальных затрат.

Льготы и привилегии предприятиям с иностранными инвестициями заключаются в следующем. Имущество иностранных инвесторов, ввозимое в качестве вклада в уставной фонд этих предприятий, предназначенное для собственного материального производства и собственных нужд иностранных работников, не облагается таможенными пошлинами.

Валютная выручка таких предприятий от экспорта продукции собственного производства остается полностью в их распоряжении.

Гарантирование экспортных кредитов - выдача гарантии государством, коммерческими банками по обязательствам клиентов перед зарубежными партнерами. Основная их цель - страхование покупателя от убытков, вызванных нарушением продавцом своих обязательств. Государство также может выступить гарантом по возврату кредитов, получаемых отечественными организациями от иностранных кредитов.

1. Важнейшим элементом системы государственного регулирования внешнеэкономических связей являются различные стандарты и технические нормы.

Международные стандарты - рекомендации международных специализированных организаций, устанавливающие общие для однородных товаров, производимых в разных странах, требования к этим товарам или процессам их производства либо использования.

В отличие от национальных стандартов международные не носят обязательного характера для их использования, однако применение международных стандартов повышает конкурентоспособность товаров на мировых рынках. Международные стандарты разрабатываются и рекомендуются к применению, в частности, Международной организацией по стандартизации ООН, а также большим количеством других специализированных организацией. Международные стандарты увязывают входные и выходные параметры изделий разных производителей, призванных работать в едином комплексе.

Соответствие продуктов международного обмена определенным стандартам и техническим требованиям подтверждается посредством сертификата. Сертификация бывает трех видов: самосертификация (проводимая самим изготовителем); осуществляемая потребителем; проводимая третьей стороной (специализированной организацией, независимой от изготовителя и потребителя). Государство может влиять на потоки экспортно-импортных товаров, устанавливая соответствующие сертификатные требования.

1. Валютно-финансовое регулирование внешнеэкономических связей государство осуществляет через выработку и реализацию валютной политики. Валютная политика - это комплекс мер экономического, правового и организационного характера, проводимых государственными органами, центральными финансовыми учреждениями и национальными (государственными) банками, а также международными валютно-финансовыми организациями в области валютно-кредитных отношений. Валютная политика государства является составной частью его внешнеэкономической политики, важным средством, содействующим включению экономики страны в мировое хозяйство. Это достигается проведением различных мер по регулированию расчетных и валютно-кредитных отношений страны и ее субъектов (валютные ограничения, продажа или скупка валют центральными банками на валютном рынке, повышение или понижение учетных ставок, ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами (установление “коридора”, его повышения или понижения). Изменение валютного курса влияет на динамику экспорта-импорта страны.

Профессиональный интерес для студентов данной специальности представляет рассмотрение вопроса о таможенном регулировании внешнеэкономических связей. В полном объеме это является предметом специальной учебной дисциплины. В данном случае правомерно ограничиться уяснением основных понятий.

Основными средствами таможенного регулирования внешнеэкономических связей являются: участие в таможенных союзах, зонах свободной торговли и таможенных конвенциях; применение таможенных тарифов, таможенных пошлин и таможенных сборов, таможенных формальностей; установление режима прохождения грузов через границу; система государственных органов таможенного контроля.

Уточним некоторые понятия.

Таможенный союз - общая таможенная территория двух и более стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

Таможенная конвенция - многостороннее или двустороннее международное соглашение, регулирующее вопросы таможенного обложения и таможенные формальности во взаимной торговле стран-участниц. Ее цель - снижение таможенных пошлин на товары, импортируемые из стран-участниц, и облегчение прохождения ими таможенных формальностей как в стране-экспортере, так и в стране-импортере. Участники конвенции берут на себя обязательства предоставлять друг другу таможенные льготы и содействовать тому, чтобы таможенные правила не препятствовали развитию взаимной торговли и других видов внешнеэкономических связей.

Таможенные пошлины - денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны. Существуют ввозные, вывозные и транзитные пошлины. Ставки таможенных пошлин содержатся в таможенных тарифах.

Таможенный тариф - систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу.

Таможенные сборы - дополнительные сборы, взимаемые сверх таможенных пошлин. К таможенным сборам относятся: статистический сбор, связанный с учетом внешнеторговых товаров; марочный сбор, взыскаемый при приеме различных деклараций и выдаче квитанций таможней; сбор за сохранность и складирование товаров; сбор за право вывоза товара со склада таможни; сбор за пломбирование, а также штемпелирование почтовых посылок; санитарные сборы при осуществлении санитарного контроля; лицензионные сборы, взимаемые при выдаче разрешения на ввоз и вывоз товаров; бандерольный сбор.

Таможенное регулирование оказывает прямое влияние на воспроизводственный комплекс страны, норму прибыли и , соответственно, темпы развития в отдельных отраслях, поскольку оно воздействует на уровень внутренних цен.

Экономический эффект установления таможенных тарифов проявляется в следующем виде:

* производственный эффект - защита отечественного производителя;
* потребительский эффект - повышение цен на импортные товары снижает объемы их потребления;
* бюджетный эффект - таможенные доходы являются одной из доходных статей госбюджета;
* эффект перераспределения доходов - снижение конкуренции отечественным товарам позволяет устанавливать на них более высокие цены и получать большую прибыль (за счет потребления);
* конкурентный эффект - в зависимости от уровня таможенного тарифа напряженность конкуренции изменяется и может влиять на процесс воспроизводства как положительно, так и отрицательно;
* влияние на платежный баланс страны - меньше платежей в другие страны за счет снижения объема импорта;
* влияние на условиях торговли - снижает конкурентоспособность импортного товара на рынке страны-импортера, что заставляет экспортера снижать цену продавца.

В дальнейшей работе над данной темой студенту необходимо изучить раздел 2 “Регулирование внешнеэкономической деятельности” Закона Украины “О внешнеэкономической деятельности”, в которой определяются правовые, экономические, организационные положения процесса регулирования. В Законе сформулированы основы, цели и средства регулирования, обозначены органы государственного регулирования и их компетенция, определены принципы и конкретные формы регулирования отношений при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, сущность государственного регулирования внешнеэкономических связей заключается в обеспечении гармонии интересов субъектов внешнеэкономической деятельности. Механизм включает разнообразные рычаги, инструменты и средства воздействия на всю систему национальных экономических интересов, отражающих внешнеэкономические отношения страны.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Определите понятие “государственное регулирование внешнеэкономических связей”.
2. В чем сущность государственного регулирования внешнеэкономических связей?
3. Дайте общую характеристику механизма регулирования международных экономических связей.
4. Какими критериями оценивается эффективность регулирования внешнеэкономических связей?
5. Назовите четыре основных элемента системы государственного регулирования внешнеэкономических связей.
6. На решение каких задач должна быть направлена внешнеэкономическая политика Украины на современном этапе?
7. Охарактеризуйте основные экономические инструменты регулирования внешнеэкономических связей.
8. Как влияет государство на внешнеэкономические связи через международные стандарты?
9. Что такое валютно-финансовое регулирование внешнеэкономических связей?
10. Какое влияние оказывает таможенное регулирование внешнеэкономических связей на воспроизводственный комплекс страны?

**Тема 8. Механизм внешнеэкономической деятельности предприятия**

Изучение данной темы предполагает уяснения некоторых общеэкономических понятий.

Целью производственной деятельности любого субъекта внешнеэкономических связей является реализация своего экономического (материального) интереса. При этом стремления к получению максимального результата безгранично. В то же время экономические ресурсы, обеспечивающие получение результата (материальные, трудовые и финансовые) ограничены. Поэтому механизм регулирования производственной деятельности предприятия, в том числе и внешнеэкономической, призван в оптимальной мере обеспечивать разрешение этого противоречия. Складывается этот механизм под влиянием внутренних и внешних факторов. В данной теме основное внимание необходимо сосредоточить на рассмотрении тех факторов, которые обуславливают внешнеэкономическую деятельность предприятия.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия (компании, фирмы, банка, организации и т.д.) означает, что их производственный процесс вышел за пределы границ национальных воспроизводственных комплексов и они выступают на мировом рынке (товаров, услуг, рабочей силы, капиталов). Функциональная роль предприятий на мировом рынке заключается в том, что они:

* обеспечивают спрос и предложение;
* создают конкуренцию;
* устанавливают ценовые параметры;
* обеспечивают большую часть международного обмена товарами, услугами и капиталом для производственного потребления;
* создают совместные предприятия;
* создают филиалы, дочерние компании в других странах.

Предприятие - это основной субъект внешнеэкономической деятельности. Только на уровне предприятия соединяются факторы производства (орудия труда, предметы труда, рабочая сила) и непосредственно создаются товары и услуги, в обеспечение производства и обмена которыми включаются другие национальные и интернациональные субъекты внешнеэкономической деятельности.

Деятельность предприятия на международном рынке осуществляется в трех основных формах:

* экспорт (импорт) товаров;
* экспорт (импорт) услуг;
* заграничные капиталовложения в виде прямых и портфельных инвестиций, т.е. создание международных производственно-коммерческих систем.

Механизм внешнеэкономической деятельности каждого предприятия функционирует в данном конкретном для отдельного предприятия институционно-правовом поле, которое формируется национальным законодательством стран, международными нормами общими и для различных сфер международных отношений, уставами международных организаций и объединений и т.д. Поэтому структура механизма, регулирующего деятельность предприятия на международном уровне, может рассматриваться как совокупность его внешнеэкономической политики и системы рычагов (инструментов) воздействия на практическую реализацию этой политики.

Внешнеэкономическая политика предприятия включает определение сферы и стратегических задач, организационную структуру и масштабы деятельности.

Стратегические задачи фирмы - это программа установления и выполнения ключевых целей фирмы по следующим важнейшим функциональным направлениям деятельности:

* маркетинг (выход на одно из первых мест на рынке определенного вида продукции и услуг);
* производство (достижение наивысшего уровня техники и технологии);
* инновации (НИР) (лидерские позиции по выпуску новых видов продукции);
* финансы (поддержание стабильного финансового состояния);
* персонал (обеспечение условий, удовлетворяющих работников фирмы и обеспечивающих их заинтересованность в работе);
* управление (менеджмент).

Названные направления деятельности являются предметом изучения в отдельных дисциплинах. Сфера деятельности предприятий, изучаемая в данном курсе, определена - внешнеэкономическая. Поэтому, с точки зрения формирования внешнеэкономической политики, несколько подробнее необходимо рассмотреть вопрос о структуре и масштабах предприятий, вступающих в международные экономические отношения.

В зависимости от масштабов внешнеэкономической деятельности предприятия условно относятся к одной из трех групп:

1. “Энтоцентричные” (греч. “энто” - внутренний) - деятельность преимущественно сориентирована на национальный внутренний рынок.
2. “Полицентричные” (греч. “поли” - много) - функционируют на рынках нескольких стран. Внешнеэкономическая деятельнсоть для них является условием нормального существования.
3. “Геоцентричные” (греч. “гео” - земля) - деятельность полностью сориентирована на мировой рынок.

Предметом нашего рассмотрения являются транснациональные предприятия корпорации (фирмы). Понятие “транснациональный” - выходящий за пределы одной нации, одного государства, международный.

Транснациональные корпорации (ТНК) - фирмы, имеющие предприятия (фирмы) в двух и более странах мира и участвующие в их управлении, т.е. владеющие прямыми инвестициями. Прямые инвестиции являются основой зарубежного могущества ТНК. К 1997 году в мире накоплено 2,6 трлн. долларов США прямых инвестиций (для сравнения: весь объем мировой торговли экспорта - составляет около 4,5 трлн. долларов). 40 тысяч ТНК с их 250 тысячами филиалов в других странах контролируют 1/3 мирового производства и торговли. Основу ТНК составляют крупные корпорации. Так, на крупнейшие 100 компаний приходится треть иностранных прямых инвестиций. Сейчас в развитых странах расположено более 90% штаб-квартир ТНК.

Успешная деятельность фирмы на мировом рынке определяется двумя основными факторами:

1. экономические, политические и социокультурные условия, в которых действует фирма;
2. организация производственно-коммерческих операций фирмы как определенной целостной экономическо-организационной структуры.

Первая группа факторов (специфические факторы территории, на которой действует фирма) включает внешние по отношению к фирме факторы. Вторая группа - это факторы внутреннего характера, т.е. такие, которые непосредственно определяются фирмой (объем производственных ресурсов и соотношения между ними, организационная структура фирмы, принципы ее производственно-коммерческой деятельности и т.д.). Эти факторы обуславливают конкурентные преимущества компании перед другими фирмами. Они включают разработанные фирмой технологии, накопленный опыт организации производственно-коммерческой деятельности.

Транснациональная фирма, как правило, осуществляет многоотраслевую деятельность. Эффективность такой деятельности прежде всего зависит от того, насколько правильно фирма комбинирует распределение производственных ресурсов через внутренний (в пределах фирмы) или внешний рынки. Операции на внутреннем рынке сопровождаются меньшими затратами, чем на внешнем. Для реализации этого преимущества ТНК могут иметь организационно-хозяйственную структуру трех типов:

1. Горизонтально интегрированная фирма. Такую структуру имеют, как правило, компании-производители технологически сложной и наукоемкой продукции. Они функционируют, прежде всего, в отраслях, где благодаря патентам, государственным лицензиям имеют определенные монопольные преимущества перед другими компаниями.
2. Вертикально интегрированные транснациональные фирмы. Это, как правило, компании, которые занимаются добычей и переработкой сырьевых ресурсов. В технологическом плане деятельность такой фирмы охватывает все стадии производственного процесса: добыча, транспортировка, переработка и реализация конечного продукта. Это дает возможность установить эффективный контроль за всеми этапами технологического процесса и таким образом минимизировать различные виды экономического риска и влияние недостатков рыночного механизма на производственно-коммерческую деятельность.
3. Диверсификованные компании. Принцип их функционирования состоит в проведении операций на разных относительно изолированных национальных рынках. Это дает возможность минимизировать потери по причине изменения рыночной конъюнктуры в одной из стран.

Одним из самых важных экономических инструментов, с помощью которого согласовывается деятельность подразделений фирмы и обеспечивается преимущество, связанное с производственно-коммерческой деятельностью на разных национальных рынках, являются трансфертные цены.

Трансфертные цены - это цены, по которым проводятся операции в рамках ТНК и выполняют роль координатора производственно-коммерческой деятельности ее филиалов путем экономического принуждения их работать в интересах фирмы как целостной организационно-экономической структуры, а также являются инструментом, с помощью которого фирма компенсирует негативное влияние внешней среды.

В этом плане можно говорить о внутреннем и внешнем аспектах трансфертного ценообразования.

Внутренний аспект. Внутренний аспект состоит в том, что, установив определенный ценовой механизм, регулирующий движение товаров и услуг, ТНК предоставляют каждому филиалу широкие полномочия и возможности для ведения наиболее прибыльных операций, тогда как транспортные цены должны экономически принудить филиалы принимать такие решения, которые соответствовали бы интересам фирмы в целом.

Внешний аспект. В этом качестве трансфертные цены используются для достижения таких основных целей:

* уменьшение суммы поступлений, которые облагаются налогами;
* уменьшение сумм выплачиваемых налогов, которые устанавливаются на экспорт и импорт;
* перераспределение прибыли и фондов между материнской компанией и между филиалами;
* реализация определенной конкурентной стратегии.

Транснационализация производства и обращения товаров является общей экономической основой развития совместного предпринимательства. Совместное предпринимательство является одной из форм реализации противоречивого процесса интернационализации и транснационализации производства и обращения.

Главная функция механизма совместного предпринимательства сводится к обеспечению оптимального взаимодействия производительных сил и социально-экономических форм, форм собственности, в которых они развиваются.

Совместные предприятия характеризуются тремя отличительными признаками: общим имуществом, общим управлением и общим распределением прибыли и риска. Непосредственные мотивы и факторы, побуждающие к созданию совместных предприятий, сводятся к следующим:

* сокращение объема капитальных затрат и риска при создании совместных мощностей;
* доступ к новейшим технологиям и передовым методам управления;
* проникновение на новый географический рынок;
* экономия на масштабах производства;
* использование сбытовой сети партнера и известных в мире торговых марок;
* мобилизация дополнительных финансовых ресурсов;
* диверсификация производства, вступление в новую сферу деятельности;
* снижение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
* приобретение производственной базы или источников сырья, расширение действующих производственных линий, избежание цикличной или сезонной нестабильности;
* использование преимуществ, связанных с привлечением дешевых факторов производства;
* расширение каналов торговли, повышение эффективности существующего маркетинга.

Процесс создания совместных предприятий включает в себя несколько стадий. После определения целей СП, определения рынка сбыта, формирования концепции деятельности предприятия, оценки технологических и финансовых возможностей принимающей стороны, наступает этап выбора партнера для будущего соглашения. Следующий этап состоит в разработке партнерами плана деятельности СП. Затем наступает этап составления протокола о намерениях. Важным этапом является подготовка технико-экономического обоснования создания совместного предприятия. Процесс создания СП завершается его регистрацией в соответствии с законодательством соответствующей страны.

Наряду с ТНК, СП на мировом рынке выступают малые и средние предприятия. Это важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамическая форма развития предпринимательской деятельности. Создание сети малых и средних предприятий является необходимым условием формирования экономической среды, благоприятствующей возникновению конкуренции товаропроизводителей, развитию рыночных отношений противодействия монополизму в производстве и других сферах деятельности.

Преимущества этих предприятий на рынке обеспечиваются за счет:

* гибкости и маневренности в выпуске новой продукции;
* высокого качества продукции.

Как известно, эффективность производства в условиях рынка определяется отношением:

качество

Э = --------------- .

затраты

Чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции производитель должен обеспечить ее высокое качество при минимизации затрат (удешевление продукции). Векторы интересов производителя и потребителя совпадают и обеспечивают условия для развития производства и потребления;

* самостоятельности в принятии хозяйственных решений и оперативности в разрешении возникающих проблем (80-100% управленческих решений принимает собственник фирмы);
* восприимчивости к инновациям;
* сотрудничества в экспортно-сбытовой деятельности между собой путем создания ассоциаций, консорпциумов и т.п.

Одной из форм внешнеэкономической деятельности хозяйственно-предпринимательских организаций является перевод производственных мощностей, капитальных ресурсов за границу с целью решения проблем транспортировки сырья, продуктов, приближения к потребителю, улучшения конъюнктурных условий функционирования.

Развитие разнообразных форм собственности в экономике Украины открывает путь к созданию современных международных структур, способных осуществить технический и технологический прорыв, обеспечить качественные параметры продукции мирового уровня. Для активизации внешнеэкономической деятельности отечественных производителей товаров и услуг необходимо проведение системы государственных протекционистских мер. Эта система должна включать следующие важнейшие элементы:

1. Финансовая помощь государства в создании экспортного потенциала путем поддержки наукоемких, способных производить конкурентоспособную продукцию, производств (судостроение, самолетостроение, космос, сельское хозяйство, морской транспорт и др.). Основные инструменты: субсидии, кредиты, дотации.
2. Защита национального товаропроизводителя, импортные ограничения.
3. Целевая государственная научно-техническая помощь экспортерам.
4. Совершенствование механизма внешнеэкономической деятельности предприятий путем демонополизации внешнеэкономических связей, либерализации условий выхода и функционирования на внешних рынках, демонополизации посреднической деятельности.
5. Создание государственной системы информации по внешнеэкономическим отношениям.
6. Подготовка и переподготовка кадров для внешнеэкономической деятельности на различных уровнях.
7. Создание благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов.

Таким образом, механизм внешнеэкономической деятельности предприятия включает в качестве основных элементов определение внешнеэкономической политики и систему организационных, экономических институционно-правовых рычагов и инструментов и призван обеспечить реализацию экономических интересов предприятия на основе национального законодательства, международных норм, традиций, хорошей практики.

***Контрольные вопросы и задания***

1. Какова функциональная роль предприятия на мировом рынке?

2. В каких формах осуществляется деятельность предприятия на мировом рынке?

3.Охарактеризуйте транснациональные корпорации.

4.Чем определяется организационно-хозяйственная структура транснациональной фирмы?

5. Что такое трансфертное ценообразование и какова его экономическая роль?

6. Назовите мотивы и факторы, побуждающие к созданию совместных предприятий.

7. Назовите основные этапы создания совместного предприятия.

8. За счет чего обеспечиваются преимущества малых и средних предприятий на мировом рынке?

9. В чем заключается особенность перемещения производственных мощностей, капитальных ресурсов за границу как формы внешнеэкономической деятельности?

10. Назовите элементы системы протекционизма государства внешнеэкономической деятельности предприятий.

**Тема 9. Международная координация экономической политики**

Методологическую основу для изучения вопросов данной темы составляют рассмотренные в теме 1 положения о том, что международные экономические связи представляют собой сложную субординированную систему, сущность которой формируется противоречивой совокупностью рынков товаров и услуг, рабочей силы и капиталов. Рынок в значительной мере детерминирует (предопределяет) развитие процесса саморегулирования всех структур и элементов мирохозяйственных связей. В то же время количественный рост мировой экономики, существенные качественные изменения, происходящие в международных экономических отношениях, требуют активного вмешательства государств, других субъектов международных хозяйственных связей в процесс регулирования, коррекции этих отношений с целью их оптимизации, повышения эффективности международного экономического сотрудничества, гармонизации экономических интересов различных уровней.

В условиях углубления интернационализации и транснационализации производства и обращения усиливается регулирующее влияние на мирохозяйственные связи международных организаций, которые создают всемирный, общецивилизационный климат, благоприятную среду для углубления и диверсификации всех форм международных экономических отношений.

Теория и практика регулирования мирохозяйственных связей свидетельствует о необходимости учитывать и аккумулировать в национальном законодательстве опыт других стран, положений, зафиксированных в уставах и решениях международных организаций.

Для повышения эффективности внешнеэкономических связей в рамках национальных экономик, сохранения мирового экономического равновесия, усиления планетарного экономического единства необходима международная координация экономической политики. В настоящей теме рассматриваются субъекты и формы такой координации.

Важнейшую роль в регулировании современных международных экономических отношений принадлежит межгосударственным экономическим организациям (МГЭО).

Существуют два вида МГЭО - общеэкономического и отраслевого характера.

Межгосударственные организации общеэкономического характера призваны содействовать сотрудничеству своих членов в сфере, которая охватывает широкий спектр международных экономических отношений. Например, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и др.

В отличие от них отраслевые экономические организации основное внимание уделяют регулированию международного экономического сотрудничества в конкретной сфере. Например, Международная морская организация (ММО), Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), Организация космической связи (“Интерспутник”) и др.

Развитие процессов интернационализации хозяйственной жизни и усиление взаимосвязи участников международных экономических отношений обусловили то, что ряд организаций общеэкономического и отраслевого характера тесно сотрудничают между собой, образуя целостные системы, в рамках которых общеэкономические организации выполняют функции координационного центра для согласования деятельности отраслевых объединений. Например, Европейский экономический союз (ЕЭС) координирует деятельность ряда отраслевых организаций, связанных с ним специальными соглашениями, - Евроатом и ЕОУС.

Правовое положение, основные направления деятельности, функции, способы и средства регулирующего влияния на международные экономические отношения межгосударственных экономических организаций определяются международным договорным механизмом, представляющим собой систему международных договоров, с помощью которых направляется развитие мировой экономики в интересах государств-членов этих организаций. Эти договоры регулируют отношения между МГЭО и государствами-участниками. Центральное место в договорном механизме МГЭО принадлежит их уставам. Кроме уставов в договорный механизм входят другие международные соглашения, которые касаются жизнедеятельности организаций.

Функции МГЭО. Под функциями МГЭО понимают процессы ее деятельности, направленные на осуществление ее задач. Главная функция состоит в итеративном (итерация - лат. повторение) выявлении соответствия интересов государств-членов, а также в достижении их согласия относительно вопроса об общих заданиях.

Другие или производные от главной функции можно представить двумя группами:

1. Регулирующие функции состоят в установлении для своих членов стандартов поведения, которые имеют морально-политическое или юридическое значение.

2. Оперативные функции сводятся прежде всего к выявлению фактического состояния дел в сфере, охватываемой данной организацией и его сопоставление с эталонами, которые зафиксированы в учредительных документах или актах органов организации.

Для реализации регулирующих функций организация занимается сбором, обработкой и предоставлением информации (“мягкий” способ международного контроля). Применяется такой способ контроля на месте, как инспекция. Это инструмент принуждения стран-участниц к действию, решению поставленных задач.

Оперативные функции организация осуществляет своими силами (персонал, материально-технические средства). Оперативная внутренняя деятельность МГЭО - это управление финансами, персоналом, издание и распространение документации и т.д. Внешнюю оперативную деятельность составляют международные расчеты (например, Международный банк реконструкции и развития), оказание технической помощи, проведение научно-исследовательской работы (например, МАГАТЭ), эксплуатационно-хозяйственная деятельность (например, Международная организация морской спутниковой связи - ИНМАРСАТ) и т.д.

Типовая организационная структура МГЭО предполагает наличие четырех разновидностей органов:

* высший (ассамблея, конференция, совет, сессия), формируется на равноправной основе из представителей всех государств-членов. Решает вопросы формирования исполнительных органов, выбора председателя, президиума, членства в организации, бюджета, определения заданий и т.д.;
* исполнительный (совет, директорат, комиссия, комитет) формируется путем представительства стран-участниц и в соответствии с паем финансового взноса, обеспечивает работу между сессиями высшего органа, контролирует реализацию решений высшего органа, подготавливает сессии, разрабатывает бюджет и т.д.;
* административный (секретариат). В состав входят: Генеральный секретарь и его заместители, специалисты, обслуживающий персонал. Основные функции: представительство во внешних связях, публикация документов, составление отчетов и т.д.;
* комитеты и комиссии - могут быть специально предусмотрены уставом организации или создаваться как вспомогательные органы. Они бывают постоянными или временными, сформированными для разрешения какой-либо конкретной проблемы.

Сравнительно редким явлением в практике МГЭО является наличие в их институционной структуре органов парламентского типа (например, Европейский парламент Европейского Союза). В их состав входят представители национальных парламентов или парламентарии, которые избираются общим голосованием населения стран-участниц объединения.

Главное содержание деятельности МГЭО, в которой отражается автономная воля организации, составляет принятие постановлений, предусмотренных уставом. Большинство постановлений имеют характер резолюций-рекомендаций. Они не имеют обязательной силы для тех, к кому адресованы. Их регламентирующая функция состоит в установлении стандартов желательного поведения их адресатов.

Другую часть актов МГЭО составляют решения, которые имеют обязывающий характер для тех, кому адресованы (например, Международная организация гражданской авиации - IKAD).

Особое место в современной системе международных отношений принадлежит Организации Объединенных Наций, которая является первым в истории механизмом всестороннего взаимодействия государств с целью поддержания международного мира и безопасности, содействия экономическому и социальному прогрессу всех народов.

Международные экономические и социальные проблемы глобального межотраслевого характера обсуждаются и разрабатываются Экономическим и Социальным Советом ООН (ЭКОСОС). Он проводит исследования и готовит доклады по широкому спектру международных экономических и социальных проблем, координирует деятельность соответствующих учреждений и институтов ООН.

ЭКОСОС уполномочен созывать международные конференции и разрабатывать для представления Генеральной Ассамблее проекты конвенций по вопросам, которые входят в его компетенцию. Он наделен правом вести переговоры со специализированными учреждениями, согласовывать их деятельность, консультироваться с соответствующими неправительственными организациями. Среди вопросов, которые регулярно обсуждаются ЭКОСОС, такие как обзор мирового экономического и социального положения, состояние международной торговли, планирование и мобилизация финансовых ресурсов, регионального сотрудничества и др.

В рамках ЭКОСОС действуют многочисленные межправительственные комиссии и комитеты. Среди них Статистическая комиссия, Комиссия по ТНК (транснациональные компании), Комитет по Науке и Технике и др.

В системе органов ЭКОСОС работают пять региональных экономических комиссий: Европейская экономическая комиссия, Экономическая комиссия для Азии и Тихого океана, Экономическая комиссия для Африки, Экономическая комиссия для Латинской Америки, Экономическая комиссия для Западной Азии.

Например, в Европейскую экономическую комиссию входят 30 стран. В ее структуре функционируют около 100 различных органов по разным направлениям деятельности. Для Украины наибольший интерес представляют разработанные ЕЭК рекомендации по реформированию экономики стран бывшего СССР. В них определяются первоочередные шаги по переходу к рынку: однозначное подтверждение и гарантирование прав собственности; осуществление макроэкономической стабилизации; проведение либерализации цен; реформирование государственного сектора с помощью его корпоратизации и коммерциализации; создание системы социальной защиты и эффективного функционирования рынка труда; формирование коммерческой банковской инфраструктуры; либерализация торговли и валютных операций.

Для реализации этих рекомендаций требуется длительный период и помощь стран Европейского Союза и семи международных финансовых организаций, которые экономически способствуют развитию этого региона.

Генеральная Ассамблея ООН утвердила Международную стратегию развития на четвертое Десятилетие (1991-2000 г.г.). ООН и система ее организаций и учреждений играют главную роль в стимулировании технического сотрудничества с целью развития. Программы технического сотрудничества ООН можно разделить на три категории:

* регулярная программа технического сотрудничества ООН;
* деятельность, которая финансируется Программой развития ООН (ПРООН);
* внебюджетная деятельность.

В рамках ПРООН в настоящее время сооружается ряд объектов для обустройства переселенных крымских татар.

В системе международного регулирования экономических отношений существенную роль играют международные валютно-кредитные организации. Ведущей из них является Международный валютный фонд (МВФ). В уставе фонда определены его цели. Это - содействие международному валютному сотрудничеству через постоянно действующий механизм консультаций и сотрудничества в решении валютных проблем; облегчение развития и сбалансированного роста международной торговли и тем самым содействие поддержанию высокого уровня занятости и реальных доходов; содействие стабильности курсов валют, обеспечение упорядоченных отношений в валютной отрасли, недопущение конкурентного обесценивания валют; оказание помощи в создании многосторонней системы платежей по текущим операциям государств-членов; устранение валютных ограничений, которые тормозят развитие международной торговли; предоставление государствам-членам средств в иностранной валюте для покрытия дефицита платежного баланса.

Участниками МВФ является абсолютное большинство государств (более 170), т.е. он является универсальной организацией. Ресурсы Фонда формируются путем взносов государств. Каждое государство-член имеет соответствующим образом рассчитанную квоту, от размера которой зависит количество голосов страны в Фонде: каждое государство-член получает 250 голосов независимо от размеров ее квоты плюс один голос на каждые 100 тыс. СДР ее квоты. СДР (англ. Special Drawing Rights - специальные права заимствования) - международные резервные и платежные средства, предназначенные для регулирования сальдо платежных балансов стран, пополнения резервов и расчетов с МВФ. СДР фигурирует лишь в виде бухгалтерской записи на счетах центральных банков государств-участников соглашения и на счете МВФ, обращается только в безналичной форме, используется в сфере международного оборота. СДР дает право центральному банку страны на получение любой валюты для финансирования платежного баланса. Курс определяется на основе средневзвешенного курса “корзины валют” (с 1.01.1981 г. - доллар США, марка ФРГ, японская йена, французский франк, английский фунт стерлингов).

Одновременно с МВФ был создан Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Банк призван стимулировать экономическое развитие стран-участниц банка, содействовать развитию международной торговли, представлять экономическую помощь развивающим странам. Он имеет статус специального учреждения ООН. Между МВФ, МБРР и ООН подписано соглашение о формах сотрудничества.

МБРР в 1960 году создан филиал - Международная ассоциация развития (МАР). Ее задача помочь наименее развитым странам путем предоставления льготных, беспроцентных кредитов. Выплачиваются только небольшие комиссионные суммы. Кредиты предоставляются на срок до 50 лет, включая 10 лет льготного периода. МАР имеет общие с МБРР органы управления. МБРР в совокупности с МАР получил название Мировой банк.

МБРР имеет еще два филиала:

1. Международная финансовая корпорация (МФК) - призвана стимулировать приватные (частные) инвестиции в развивающихся странах.

2. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) - основная функция: поощрение притока прямых инвестиций в развивающиеся страны путем смягчения барьеров на их пути. Для этого предлагает инвесторам гарантии против некоммерческих рисков, рекомендует правительствам стран, принимающих иностранные капиталы, соответствующую политику, программы, процедуры, связанные с иностранными инвестициями.

МБРР вместе со своими филиалами МАР, МФК и МАГИ составляет Группу мирового банка.

МБРР представляет кредиты при соблюдении сложной процедуры. Предварительно требуется от получателя кредита предоставление детальной информации об экономическом и финансовом положении страны заемщика. Специальные комиссии банка изучают ситуацию в стране и вырабатывают рекомендации, выполнение которых является обязательным условием предоставления кредита.

Влиятельной организацией в структуре международных валютных отношений является Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Открыт в 1991 году. Оперирует только в странах Центральной и восточной Европы. В него входят постсоциалистические страны, Украина с 1992 г., все другие страны Европы, а также США, Япония, Канада и Мексика. Капитал банка - 10 млрд. экю.

Основная цель - развитие частной и предпринимательской инициативы. Помощь оказывается в виде консультаций, займов, предоставления гарантий инвесторам. Основное условие - не менее 60 процентов финансирования направлять предприятиям частного сектора.

Банк международных расчетов основан в 1930 году в г. Базель (Швейцария). Его основные функции способствовать сотрудничеству между национальными банками государств с целью создания благоприятных условий для осуществления международных операций. Банк выполняет функции агента своих членов касательно международных расчетов.

Особую сферу представляет собой глобальное регулирование международной торговли. В основе такого регулирования лежит Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Соглашение вступило в силу в 1948 году. В настоящее время с правами полного членства в него вступили более 100 государств, ряд стран имеет различный статус с ограниченными правами.

Основное назначение ГАТТ - осуществление контроля за странами-участницами соглашения, которые взяли на себя определенные обязательства, организация и проведение многосторонних торговых переговоров по важнейшим проблемам международной торговли, выяснения спорных проблем.

Наряду с высшим органом (сессией), секретариатом, советом представителей в структуре ГАТТ имеются специальные комитеты, подкомитеты и рабочие группы. Среди них Комитет по торговле и развитию, Комитет по торговле сельскохозяйственными товарами, Комитет по тарифным уступкам, Комитет по субсидиям и компенсационным таможенным ставкам, Комитет по таможенной оценке, Комитет по правительственным закупкам, Комитет по антидемпинговой практике и др. Многочисленные рабочие группы занимаются подготовкой конкретных вопросов, выполняют контрольные функции со соблюдению правил и норм соглашения. Работают они на межправительственной основе. В структуре ГАТТ имеются группы экспертов по различным направлениям международной торговли.

Определенную роль в управлении процессом международного экономического сотрудничества играют Международные неправительственные экономические организации (МНЭО). По определению ООН любая международная организация, не утвержденная на основе межправительственного соглашения, считается неправительственной организацией.

МНЭО действуют на основе договоров и уставных документов. Цели их деятельности разнообразные по содержанию. Общим их признаком является то, что они не ставят получение прибыли основной целью. Вместе с тем они самым тесным образом связаны с бизнесом. Членами МНЭО, на взносы которых они существуют, являются предприниматели, фирмы, корпорации.

Регулирующее воздействие МНЭО на развитие международных экономических связей они оказывают путем создания благоприятных условий для сотрудничества путем принятия постановлений по конкретным проблемам, организации и проведения конгрессов, конференций, семинаров, симпозиумов, курсов повышения квалификации. В рамках МНЭО проводятся исследования, подготавливаются доклады, концентрируется и передается информация по международным экономическим проблемам. Некоторые из них издают бюллетени, журналы, книги. Осуществляется обоюдовыгодное сотрудничество межгосударственных и неправительственных экономических организаций. МНЭО могут получить официальный статус при МГЭО, что дает им право направлять наблюдателей на заседания МГЭО, выступать, передавать информацию, реализовывать свой научный потенциал. В то же время МНЭО получают материальные средства от МГЭО, выполняя заказы последних на научные исследования и другие виды информационных услуг.

Назовем некоторые МНЭО:

* Римский клуб. Объединяет около 100 видных ученых, общественных деятелей, представителей деловых кругов мира. Занимается социально-экономическими проблемами мира.
* Международная ассоциация экономических наук. Входят национальные ассоциации экономических наук 55 стран.
* Венский институт развития. Основан на индивидуальном членстве видных экономистов, политологов, социологов.
* Трехсторонняя комиссия по координации экономической политики США, Японии и государств Западной Европы. Объединяет более 300 представителей политических, деловых и научных сил.

Таким образом, международное регулирование мирохозяйственных связей осуществляется на межгосударственном и неправительственном уровнях. Предметом регулирования является широкий спектр разнообразных экономических отношений. Субъектами регулирования выступают различные международные экономические организации, выполняющие присущие каждой из них функции.