

Белорусский национальный технический университет

Н.П. Пономарёва

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Конспект лекций

Минск 2024

1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ВИДЫ

Внешнеэкономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении многих столетий они существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблемы обеспечения населения товарами, которые национальная экономика производила не эффективно или вообще не производила. В ходе эволюции внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений мирового хозяйства. Процессы, происходящие в нем, затрагивают интересы всех государств мира.

Внешнеэкономические связи представляют собой формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений.

Внешнеэкономическая деятельность – это совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера.

Выделяют следующие **виды** внешнеэкономической деятельности:

1. внешнеторговая деятельность – предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

2. производственная кооперация – сотрудничество между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;

3. международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера;

4. валютно-финансовые и кредитные операции. Данный вид внешнеэкономической деятельности чаще всего рассматривают как

содействующий, сопровождающий любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств. Однако в банковской сфере эти операции выступают как самостоятельные.

Наиболее распространенным видом внешнеэкономической деятельности является внешняя торговля.

Внешняя торговля – форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда и выражающая их взаимную экономическую зависимость.

Под термином «внешняя торговля» понимается также торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. При этом учет экспортных поставок осуществляется в ценах FOB, импортных — в ценах CIF.

Показатели оценки экспортно-импортных поставок имеют большое значение для определения количественных и качественных характеристик внешней торговли, таких, как:

- стоимостной и физический объем (товарооборот). Стоимостной объем внешней торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику. Приведенные показатели рассчитываются всеми странами в национальной валюте и переводятся в доллары США или евро в целях международного сопоставления;

- товарная структура, представляющая собой соотношение товарных групп в мировом экспорте. На сегодняшний день в мире насчитывается свыше 20 млн. видов выпускаемых изделий производственного и потребительского назначения. Кроме того, по оценкам экспертов Всемирной торговой организации, насчитывается более 600 видов услуг;

- географическая структура, представляющая собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. Территориальная географическая структура — данные о внешней торговле стран, принадлежащих к одной части света. Организационная географическая структура — данные о торговле между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торго-

политическим группировкам, либо выделенными в определенную группу по тем или иным критериям (например, страны-экспортеры нефти и др.).

Факт международного обмена, его пространство осуществления, выходящее за рамки отдельных стран, создают предпосылки множественности объектов и субъектов. В качестве **объектов** внешнеторговой деятельности выступают, прежде всего, товары, а также услуги и объекты интеллектуальной собственности.

Наряду с национальными предпринимателями и фирмами **субъектами** внешнеторговой деятельности являются иностранные, международные компании и организации, а также транснациональные корпорации и международные объединения. В их качестве часто выступают государственные структуры (правительственные и другие органы различных уровней, а также государственные предприятия и организации).

По профилю деятельности субъекты внешней торговли делятся на три большие группы:

1) Производители-экспортеры без посредников (производственные предприятия, объединения, консорциумы, совместные предприятия, производственные кооперативы, транспортные компании и др.);

2) Организации-посредники (отраслевые внешнеэкономические объединения, специализированные внешнеторговые фирмы, торговые дома и др.);

3) Содействующие организации (международные организации).

По характеру совершаемых внешнеторговых операций участников внешнеэкономической деятельности делят на экспортеров и импортеров.

Существуют три основных аспекта мотиваций, которые побуждают хозяйственные субъекты участвовать в международном обмене:

1. расширение сбыта в связи с ограниченностью внутреннего рынка сбыта;

2. приобретение ресурсов, во-первых, в связи с отсутствием ресурсов в своей стране, во-вторых, иностранное сырье может быть более высокого качества, в-третьих, в связи с более привлекательной ценой полуфабрикатов, необходимых видов изделий и услуг;

3. диверсификация. Компании часто подыскивают зарубежные рынки для сбыта и закупок, чтобы не допускать больших колебаний в уровне своих продаж и прибылей.

2. МЕЖДУНАРОДНОЕ И МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Международное регулирование охватывает не только многосторонние отношения между правительствами государств, осуществляемое через международные организации, но и регулирование и содействие развитию мирохозяйственных связей на уровне экономических субъектов, т.е. межфирменное регулирование, осуществляемое неправительственными организациями.

Международное регулирование мирохозяйственных связей объективно необходимо и усиливается в силу следующих причин:

- роста взаимосвязей и взаимозависимости между государствами вследствие интернационализации хозяйственных связей предприятий по линии производства, торговли, финансов, инфраструктуры и глобализации мировой экономики;
- высокой степени дифференциации стран по уровню экономического и социального развития;
- объективной потребности взаимодействия национальных хозяйств в связи с развитием МРТ и разделением воспроизводственного процесса между отдельными странами.

Основные задачи многостороннего регулирования:

- обеспечение стабильности в развитии мировой экономики и валютно-финансовой сфере;
- развитие экономического сотрудничества между странами в различных формах;
- оказание содействия развитию частного предпринимательства;
- принятие мер по выходу из кризиса в конкретной стране или на мировом рынке;
- согласование и координация макроэкономической политики государств, обусловленные тенденцией к интеграции в рамках отдельных регионов.

Основными направлениями многостороннего регулирования мировой торговли в современных условиях являются:

- ✓ Создание заинтересованными государствами договорно-правовой основы торгово-экономических отношений, включая важнейшие принципы и нормы;
- ✓ Выработка договоренностей относительно применения на национальном уровне комплекса торгово-политических средств воздействия на мирохозяйственные связи, определение рамок и возможностей использования отдельных инструментов торговой политики;
- ✓ Формирование и дальнейшее развитие международных институтов, содействующих в достижении договоренностей и решению спорных проблем, возникающих между странами-участницами, международными группами;

✓ Обмен информацией и опытом организации торгово-экономических связей.

Этапы развития международного регулирования мировых отношений:

1. Начало XX века до II Мировой войны. Были предприняты многочисленные попытки создать механизм решения проблем мировой торговли, что было связано с отсутствием общей базы для достижения компромисса между промышленно развитыми странами. Однако эти попытки были неудачными.

- 1920 г. – Конференция в Брюсселе по финансовым вопросам и внешней торговле

- 1922 г. – Генуя – конвенция по восстановлению экономики Европы и по ослаблению протекционизма

- 1927 г. – Женева – по вопросам таможенного разоружения

- 1930 г. – Женева – по вопросам ограничения протекционизма

- 1933 г. – Лондон – по стабилизации валют и отмене торгово-политических ограничений

2. Этап охватывает военные годы. Начала складываться и получила развитие система многостороннего регулирования экономических отношений на межгосударственном уровне. Основные принципы:

- Либерализация торговли

- Широкое применение принципа наибольшего благоприятствования

Основным инструментом торговой политики является таможенный тариф, а количественные ограничения импорта подлежат постепенному устранению. Создается международный институт регулирования международных отношений. Создаются условия для либерализации торговли, доступа на рынки развивающихся стран.

3. 50-60 –е годы XX века. Объектом международного регулирования является импорт товаров (промышленной продукции и сырья). Все мероприятия направлены на расширение свободы конкуренции на мировом рынке, формирование товарообмена под действием рыночных сил, ослабление протекционистской защиты.

4. 70 –е годы XX века. Международные связи носят производственно-технический характер, «расцвет» ТНК. Происходит упорядочение мер протекционизма в том направлении, чтобы они способствовали дальнейшей интерпретации производства на межфирменном и межгосударственном уровне. Создаются механизмы, стимулирующие включение развивающихся стран в мирохозяйственные связи. Появляется концепция организованной свободной торговли, которая предусматривает в качестве важных объектов регулирования структуры производства на национальном уровне, координированные действия на международной основе по распределению произведенной продукции, посредством заключения международных торговых соглашений и соглашений об ограничении экспорта (нетарифные барьеры).

5. 80-90-е годы XX века по настоящее время. Многостороннее регулирование распространилось на широкий спектр сотрудничества из-за:

- дальнейшего усиления интернационализации производства, основанного на специализации и кооперации производства, как на внутрифирменном, так и на внешнефирменном уровне;
- резким обострением конкурентной борьбы на мировых товарных рынках;
- усиления взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик;
- ускорения научно-технического прогресса.

Основные объекты регулирования:

- ⇒ вопросы развития специализации и производственного кооперирования;
- ⇒ согласование объемов производства по сырьевым и производственным товарам;
- ⇒ вопросы торговли услугами;
- ⇒ содействие развитию межфирменных связей со стороны национальных государственных органов и неправительственных организаций;
- ⇒ ограничительная деловая практика.

Международное регулирование в области мировой торговли на межгосударственном уровне осуществляется следующими организациями: ВТО, ЮНКТАД, Международный торговый центр, ЮНСИТРАЛ, УНИДРУА.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Создана в 1964 году в качестве специального постоянного органа ООН (штаб-квартира в Женеве) – 186 государств, в том числе Республика Беларусь.

Цели ЮНКТАД:

- содействие развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста и развития, в особенности в развивающихся странах;
- установление принципов и политики, касающейся международной торговли и связанных с ней проблем экономического развития в области финансов, инвестиций, передачи технологий;
- рассмотрение и содействие организации многих других учреждений в рамках ООН в области международной торговли;
- принятие в случае необходимости мер для ведения переговоров и утверждения многосторонних правовых актов в области торговли;
- согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли.

Функции ЮНКТАД:

- ⇒ анализ торговой политики
- ⇒ обсуждение вопросов торговли и развития на межправительственном уровне
- ⇒ ведение переговоров и достижение консенсуса

↪ мониторинг, осуществление решений и принятие последующих мер в области мировой торговли

↪ техническое сотрудничество.

Структура ЮНКТАД:

- Конференция – высший руководящий орган. Сессии Конференции проводятся на уровне министров 1 раз в 4 года в целях определения главных направлений политики и решения вопросов, связанных с программой работы ЮНКТАД;

- Исполнительный орган – Совет по торговле и развитию. Он обеспечивает непрерывность работы организации между сессиями, следит за всей сферой деятельности ЮНКТАД, рассматривает международные последствия макроэкономической политики, проблемы торговли и валютно-финансовых отношений в структурной перестройке в различных государствах, вопросы, касающиеся взаимозависимости экономик различных стран. Совет собирается 1 раз в год на 10 дней. Доставляет свои доклады о своей деятельности главному органу – ООН. У Совета есть свои рабочие органы (комиссии): - комиссия по инвестициям, технологическим и финансовым вопросам; - по торговле товарами и услугами, - по развитию частного предпринимательства.

- Секретариат: - служба координации политики; - служба внешних отношений + 9 отделов. Секретариат обслуживает 2 вспомогательных органа Совета по экономическому и социальному развитию ООН: 1) Комиссия по международным инвестициям; 2) комиссия по науке и технике.

ЮНКТАД помимо торговли занимается страхованием грузов, передачей технологий, валютными и финансовыми вопросами, морскими перевозками.

Основные направления деятельности ЮНКТАД:

1. Регулирование торговых и экономических отношений между странами; разработка концепций и принципов развития мировой торговли.

Принципы международных торговых отношений и торговой политики:

- ✓ осуществление торговых и других экономических отношений между странами на основе равноправия, уважения суверенитета

- ✓ не вмешательство во внутренние дела стран и взаимные выгоды

- ✓ недопустимость дискриминации и методов экономического давления в любой форме

- ✓ последовательное и универсальное применение режима наибольшего благоприятствования во всех вопросах торговли с предоставлением развитыми странами льгот в пользу развивающихся

- ✓ отмена преференций, которыми пользуются развитые страны в развивающихся

- ✓ облегчение доступа товаров третьих стран на рынки стран членов экономических группировок

- ✓ стабилизация рынков сырьевых товаров путем заключения международных товарных соглашений

✓ содействие улучшению торговли услугами в развивающихся странах

✓ экономическое и техническое предоставление льготных кредитов развитыми странами развивающимся.

2. Разработка мер по регулированию международной торговли сырьевыми товарами

Большое значение в торговле сырьевыми товарами играет «Интегрированная программа для сырьевых товаров». Ее задача состоит в улучшении условий торговли для 18 сырьевых товаров, имеющих особо важное значение для экспорта развивающихся стран. Конечная цель программы – стабилизация цен на сырьевые товары на мировых рынках и расширение участия развивающихся стран в обработке и сбыте производственных сырьевых товаров.

3. Разработка мер и средств торговой политики и экономического сотрудничества:

- меры по устранению тарифных барьеров
- мероприятия по оказанию помощи развивающимся странам в структурной перестройке экономики
- создана всеобщая система преференций при импорте товаров из развивающихся стран

4. Содействие развитию экономического сотрудничества между развивающимися странами.

5. Согласование политики правительств и региональных экономических группировок по вопросам развития мировой торговли.

6. Регулирование ограничительной деловой практики (ОДП):

- разработка Кодекса принципов и правил по контролю за ОДП
- кодекс поведения в области передачи технологий
- различные меры по регулированию деятельности Транснациональных корпораций.

7. Ведение аналитической работы по 4 направлениям:

- глобализация и развитие
- инвестиции развития предприятий и технологий
- международная торговля товарами и услугами
- развитие инфраструктуры в сфере услуг

8. Выполнение роли форума для анализа обсуждения и сопоставления позиций правительств различных стран по широкому кругу вопросов международных экономических отношений.

9. Сотрудничество с международными экономическими организациями с целью устранения дублирования и согласования направлений деятельности

Международный торговый центр (МТЦ) создан в 1964 году по решению стран-членов ГАТТ с целью оказания содействия развитию торговли путем предоставления внешнеторговой информации и консультационных услуг в области международной коммерческой

деятельности, а также предоставления технических услуг по осуществлению конкретных проектов. С 1968 года МТЦ функционирует как совместный орган ГАТТ и ООН. По правовому статусу МТЦ - совместный вспомогательный орган ООН и ВТО, действующий через ЮНКТАД – это полуавтономная организация. Бюджет МТЦ формируется за счет взносов ВТО и ООН.

Цели МТЦ:

- ✓ содействие созданию в развивающихся странах инфраструктуры для стимулирования торговли
- ✓ выявление и оказание помощи в освоении экспортных рынков
- ✓ создание специализированных национальных служб содействия торговли
- ✓ подготовка кадров в области международной торговли
- ✓ совершенствование техники импортных операций

Функции МТЦ:

- развитие структуры поощрения торговли и стимулирования экспорта в государственном и частном секторе
- обеспечение информации о рыночных возможностях для традиционных и не традиционных экспортных товаров
- совершенствование импортных операций в целях оптимального использования дефицитных ресурсов иностранной валюты
- обучение госслужащих, представителей деловых кругов по проведению экспортно-импортных операций.

Структура организации:

- ❖ Генеральный Совет ВТО и Совет по торговле и развитию ЮНКТАД – осуществляют основополагающие руководящие принципы
- ❖ Объединенная консультативная группа по делам МТЦ – осуществляет межправительственный контроль за работой МТЦ. В ее составе представители всех государств-членов ЮНКТАД и ВТО. Компетенция: - проведение ежегодных сессий для рассмотрения деятельности МТЦ; - выработка рекомендаций для руководящих органов ЮНКТАД и ВТО по его будущим программам; - разработка среднесрочного плана МТЦ (6 лет).

- ❖ Секретариат отвечает за общее руководство деятельностью МТЦ. Возглавляется директором-исполнителем.

Деятельность МТЦ: 1. содействие повышению качества продукции и развитию маркетинговой деятельности = поддержка экспорта из развивающихся стран; 2. оказание услуг по технике осуществления торговых операций: создание системы содействия частному сектору в развитии внешней торговли путем привлечения национальных организаций (частных и государственных) для оказания предприятиям помощи в эффективном использовании экспортных и импортных возможностей; 3. предоставление информации о международной торговле; 4. оказание содействия в подготовке кадров – информационная поддержка (справочники, пособия); 5. предоставление помощи в осуществлении импортных операций; 6.

определение потребностей и разработка программ содействия развитию торговли.

В регулировании международной коммерческой практики велика роль унификации и гармонизации международного торгового права с целью сокращения препятствий в международной торговле. Основа унификации – разработка и применении международных правовых актов, касающихся вопросов купли-продажи товаров, транспортировки грузов, оформления документации.

Регулирование международной деловой практики осуществляют Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ, Международный институт унификации частного права УНИДРУА, Европейская экономическая комиссия ООН.

ЮНСИТРАЛ создана в 1966 году с целью содействия согласованию и унификации права международной торговли. Состав 36 членов-государств.

Функции ЮНСИТРАЛ:

- Содействие согласованию и унификации права международной торговли
- Координация работы международных организаций в этой области
- Содействие широкому участию государств в существующих международных конвенциях и разработка новых правовых норм в области международной торговли
- Изучение и подготовка единообразных норм права в областях международной купли-продажи товаров, международных платежей, международного торгового арбитража, международного законодательства области морских перевозок.

Основное направление деятельности ЮНСИТРАЛ - Подготовка и принятие конвенции – законодательного документа по унификации международного права:

- ✓ Конвенция об исковой давности международной купли-продажи товаров
- ✓ Конвенция ООН о морской перевозке грузов
- ✓ Венская конвенция
- ✓ Конвенция ООН о международных перевозных векселях и международных простых векселях.

УНИДРУА - Международный институт унификации частного права. Воссоздана в 1948 году на основе многостороннего договора, утвердившего его статус.

Цели УНИДРУА: 1. создание условий для благоприятного развития международных экономических отношений путем разработки и внедрения в международную ; 2. изучение путей гармонизации и согласования частного права отдельных государств; 3. разработка для постоянного принятия различными государствами единообразных норм частного права.

Органы УНИДРУА:

↪ Высший орган – Генеральная Ассамблея. Она включает представителей стран-участниц. Ассамблея собирается 1 раз в год, рассматривает принципиальные вопросы деятельности института.

↪ Руководство работой института осуществляет административный Совет (состав 25 членов)

↪ Исполнительный орган – Секретариат (Генсекретарь).

Основные направления деятельности института:

❖ Подготовка исследований и проектов в следующих отраслях права: купля-продажа, правовое регулирование предоставления кредита, трудовое право, процессуальное право, туристское право, правовое регулирование гражданской ответственности

❖ Разработка международно-правовых документов, принимаемых на международном уровне (конвенция о единообразии законов в международной торговле товарами)

❖ Разработка документов по унификации правовых норм в различных сферах

❖ Разработка альтернативных методов унификации: - типовые законы; - рекламации, - кодекс поведения, - стандартные формы договоров

❖ Выполнение предварительных исследований или подготовка проектов конвенции по поручению различных международных организаций

❖ Сотрудничество на постоянной основе с международными организациями, осуществляющими деятельность в области правового регулирования международного товарооборота.

3. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. От того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место в современной мировой экономике. Регулирование внешнеторговой деятельности предполагает использование комплекса экономических и правовых мер. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности каждого государства формируется с учетом целого ряда факторов – экономических, социально-политических, географических и др.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности – система мер, устанавливаемых государством в целях осуществления внешнеторговой политики и основанных на использовании экономических (тарифных) и административных (нетарифных) методов.

В целом, в существующей системе государственного регулирования можно выделить несколько уровней. Высшими органами управления внешнеэкономической и внешнеторговой деятельностью в Республике

Беларусь являются Президент, Национальное собрание (Парламент) и Совет Министров.

Президент Республики Беларусь подписывает Законы, издает Указы и Распоряжения, имеющие силу на всей территории республики, и гарантирует реализацию основных направлений внешней политики, представляет Беларусь в отношениях с другими государствами и международными организациями.

Парламент как высший законодательный орган издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. По решению Парламента республики могут применяться ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности страны.

Совет Министров – высший исполнительный и распорядительный орган власти в республике. Совет Министров издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности, осуществляет общее руководство в области отношений республики с иностранными государствами и международными организациями. Совет Министров может ввести ограничения, установить определенные требования по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

Непосредственно координирующую и регулирующую функцию государственного регулирования и контроля внешнеэкономической деятельности выполняют министерства, государственные комитеты, исполнительные комитеты, Национальный банк Республики Беларусь. Основными министерствами, регулирующими внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность в республике, являются Министерство иностранных дел и Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

Важное место в системе управления внешнеэкономической деятельностью в республике занимают Министерство экономики и Министерство финансов. Они осуществляют регулирование экспортно-импортных операций, участвуют в выработке решений по вопросам формирования и использования Государственного валютного фонда, проводят экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций.

Значительное место в системе регулирования внешнеэкономической деятельности принадлежит Национальному банку республики и Государственному таможенному комитету.

Национальный банк определяет сферы и порядок обращения иностранной валюты на территории республики, разрабатывает мероприятия по регулированию курса белорусского рубля к иностранным валютам, осуществляет контроль за проведением валютных операций. Национальный

банк также определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств. Государственный таможенный комитет осуществляет непосредственное руководство таможенным делом в Республике Беларусь.

В структуру аппарата регулирования и контроля внешнеэкономической деятельности входят также Республиканские внешнеторговые объединения и организации, а также общественные организации такие, как Белорусская торгово-промышленная палата и Ассоциации делового сотрудничества с зарубежными странами.

Большую роль в развитии внешней торговли играют посольства Республики Беларусь в странах аккредитации. Они осуществляют следующую деятельность:

- обеспечивают органы государственного управления и иные юридические лица информацией о законодательстве и иных нормативных актах страны пребывания заграничных учреждений Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности;
- предоставляют информацию органам государственного управления и иным юридическим лицам о конъюнктуре рынка товаров и услуг стран пребывания;
- содействуют в организации участия юридических лиц Республики Беларусь в тендерах, выставках и ярмарках, проводимых в стране пребывания;
- оказывают содействие юридическим лицам Республики Беларусь в установлении деловых контактов и в продвижении их предложений;
- оказывают содействие юридическим лицам страны пребывания в установлении деловых контактов и продвижении их предложений на рынок Беларуси.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется с учетом следующих основных **принципов**:

- реализации внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики Республики Беларусь;
- обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь, в том числе в экономической сфере;
- единства таможенной территории Республики Беларусь;
- приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты нравственности, прав и свобод других лиц;

- обеспечения выполнения обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам, и реализации прав, возникающих из международных договоров Республики Беларусь;
- обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- гарантирования права на судебную защиту прав, свобод и законных интересов участников внешнеторговой деятельности и ряда других принципов.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь осуществляется в целях создания благоприятных условий для резидентов - участников внешнеторговой деятельности, производителей и потребителей товаров, заказчиков и исполнителей услуг.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в республике осуществляется посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности;
- мер экономического и административного характера, содействующих развитию внешнеторговой деятельности.

4. НАЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Внешнеэкономическая политика — политика государства, регулирующая все формы внешнеэкономических связей, определяющая режим их осуществления, включая экспорт и импорт товаров, услуг, движение капитала, рабочей силы. Проводя внешнеэкономическую политику, государство призвано, во-первых, создать для своих предпринимателей наиболее благоприятные условия на внутреннем рынке, для чего необходимо сдерживать приток иностранных товаров; во-вторых, государство должно способствовать расширению внешнеэкономических позиций своих предпринимателей путем различных мероприятий, стимулировать вывоз товаров национального производства.

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. От того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место в современной мировой экономике. Внешнеторговая политика любого государства должна быть ориентирована на защиту интересов национального производителя и населения страны, на сохранение экологической безопасности и на обеспечение социального развития общества, должна обеспечивать должный контроль за уплатой налогов и вывозом капитала за национальную границу.

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами с целью изменения степени и способа включения страны в международное разделение труда, объёмов экспорта и импорта, структуры внешней торговли и обеспечения страны необходимыми ресурсами.

Различают два основных направления внешнеторговой политики: политику свободной торговли и протекционизм. При политике свободной торговли государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Политика “свободной торговли” направлена на всемерное поощрение импорта и экспорта товаров путем установления минимального уровня таможенных пошлин или освобождения от них полностью.

Свободная торговля — политика невмешательства государства в международную торговлю (free trade — фритредерство). В этом случае внешняя торговля страны осуществляется в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно.

Поскольку фритредерство является противоположностью протекционизма, то все его позитивные аспекты выступают как критика протекционизма. Положительные воздействия свободной торговли состоят в том, что она:

- стимулирует процессы конкуренции как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом;
- позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с теорией сравнительных конкурентных преимуществ;
- создает возможности для использования международной специализации, которая является основой роста прибылей производителей, и потребителей;
- содействует расширению границ рынка – создает основу для массового производства товаров и получения положительного эффекта от него.

Протекционизм является противоположностью фритрейдерству – это политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. Протекционизм предусматривает прежде всего установление высокого уровня таможенного обложения ввозимых на внутренний рынок страны иностранных товаров.

Как теория внешнеэкономического поведения, протекционизм утвердился в 19 веке в процессе соперничества с фритредерством. Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономического развития. Они

считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в менее развитых государствах.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время. Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характер в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием национальных предприятий.

В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности, протекционистские меры используются для сохранения национальной безопасности государства, чему способствует производство на его территории всей необходимой, жизненно важной продукции.

Основными аргументами, выдвигаемыми противниками протекционизма против этой теории, являются следующие:

1) Протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса;

2) В условиях протекционизма секторы национальной экономики, защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии;

3) Протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская защита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли;

4) Протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит за товар, причем не только за импортный, облагаемый таможенной пошлиной, но и за товары национальной промышленности;

5) В условиях протекционизма национальная экономика не может оптимально использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

Определяемые спецификой применения, выделяются следующие виды протекционизма:

- **отраслевой протекционизм**, направленный на защиту возникающих и оформляющихся отраслей промышленности и аграрного сектора;
- **скрытый протекционизм**, для осуществления которого используются механизмы внутренней экономической политики;
- **селективный протекционизм**, применяемый в отношении конкретных мегасубъектов, товаров или услуг;
- **интеграционный протекционизм**, проводимый странами, входящими в интеграционное объединение в отношении всех остальных мегасубъектов.

Регулирование внешнеторговой деятельности предполагает использование комплекса экономических и правовых мер. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности каждого государства формируется с учетом целого ряда факторов – экономических, социально-политических, географических и др.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности – система мер, устанавливаемых государством в целях осуществления внешнеторговой политики и основанных на использовании экономических (тарифных) и административных (нетарифных) методов.

Экономические методы – стимулирование или дестимулирование участников внешнеэкономической деятельности осуществлять или воздерживаться от осуществления конкретных операций. Для этой цели используются такие экономические инструменты, как налоги, пошлины, дотации, субсидии, льготное кредитование и страхование, направление из государственного бюджета ресурсов на развитие экспортных производств и информационной инфраструктуры, проведение исследований в этой сфере. Такие методы являются наиболее действенными и эффективными. Косвенным регулирование считается потому, что государство не запрещает осуществление внешнеэкономических операций, а только регулирует уровень их прибыльности и целесообразность осуществления.

Административные методы – различные ограничительные правила и процедуры, вплоть до запрета торговли с отдельными странами. Нетарифные ограничения являются мерами скрытого протекционизма. По мнению специалистов, во внешней торговле используются более 50 таких способов.

Согласно классификации ВТО, нетарифные ограничения подразделяются на пять основных групп:

- количественные ограничения импорта и экспорта (квотирование, лицензирование и др.);
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности (антидемпинговые пошлины; методы оценки таможенной стоимости товаров; таможенные и консульские формальности; товаросопроводительные документы; товарная классификация тарифов);

- стандарты и требования к качеству товаров (санитарно-ветеринарные нормы; промышленные стандарты; требования к упаковке и маркировке товаров);
- участие государства во внешнеторговых операциях (субсидирование производства и экспорта товаров; система государственных закупок товаров; государственная торговля);
- ограничения, заложенные в механизме платежей (скользящие сборы; импортные депозиты; льготы для отдельных отраслей и предприятий; механизм валютных курсов).

Государства в торгово-экономических отношениях с другими странами могут использовать 3 вида торговых режимов.

Режим свободной торговли представляет собой одну из наиболее тесных форм международной экономической интеграции. Закрепление этого режима осуществляется на договорной основе между государствами, имеющими весьма высокий уровень торгово-экономических и политических связей.

Режим свободной торговли предусматривает отмену и не применение в дальнейшем тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле. Возможно установление изъятий из режима свободной торговли по особо чувствительным товарам.

Режим наиболее благоприятствуемой нации предполагает установление в международных договорах и соглашениях положений, при которых каждая из договаривающихся сторон обязуется предоставить другой стороне не менее благоприятные условия в области экономических, торговых и иных отношений, какие она предоставляет или предоставит в будущем любому третьему государству. РНБ устанавливается на взаимной основе путем заключения много- и двусторонних международных договоров.

Преференциальный режим предусматривает предоставление развитыми странами в одностороннем порядке торговых преференций развивающимся и наименее развитым странам на принципах всеобщности, недискриминации и невзаимности.

5. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Классическим инструментом регулирования внешней торговли является таможенный тариф.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях при экспорте из данной страны. Взимая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность. Введения протекционистских мер защиты требуют от правительства также смежные отрасли, связанные с

конкретной отрасли технологической цепочкой и поставляющие ей сырье и материалы. В целом, положительный эффект от введения тарифа на импорт, наблюдаемый у отечественных производителей, не перекрывает отрицательного эффекта и потерь, которые несет отечественный потребитель.

Взимая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз из страны тех из них, на которые не удовлетворен спрос среди собственных потребителей, либо вывоз которых по каким-либо причинам является нежелательным. Введение таможенного тарифа на экспорт может быть целесообразным в том случае, когда цена на какой-либо продукт находится под административным контролем государства и удерживается на уровне ниже мирового, путем выплаты соответствующих субсидий производителям. В этом случае ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Государство может быть заинтересовано в установлении экспортного тарифа и с точки зрения увеличения доходной части бюджета. Экспортные тарифы используют в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

Использование таможенных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.

Использование тарифной системы защиты приносит желаемые результаты в следующих случаях:

- при действительном ограничении импорта и создании отечественным производителям условий для развития производства. Производители выигрывают как за счет роста объемов продаж, так и благодаря установлению более низких цен по сравнению с импортным товаром;
- при проведении тщательного анализа и избирательной политики установления высоких и низких тарифов. Так, некоторые страны Латинской Америки, желающие развивать отечественное сборочное производство, договорились об установлении высоких (до 35%) импортных пошлин на готовые автомобили и одновременно поддерживают низкие (3 – 5%) пошлины на комплектующие изделия;
- когда введение таможенных тарифов является одним из основных источников доходов государственной казны. Это характерно для развивающихся стран;
- если производство некоторой отечественной продукции является предметом национального престижа;
- при проведении политики перераспределения дохода внутри страны и создании основ экономической и социальной защиты более бедных слоев населения;
- с целью создания производства и запасов определенной

продукции для экономического благосостояния или обороноспособности страны, в том числе в будущем.

Таможенные тарифы конкретизируются совокупностью ставок таможенных пошлин. Таможенная пошлина — это налог, которым облагаются импорт и экспорт товаров и услуг.

Таможенные тарифы включают в себя обычно три вида пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые — в тех случаях, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные пошлины обычно устанавливаются развитыми странами в рамках достигнутых договоренностей при импорте товаров из развивающихся стран.

По способу взимания различают следующие пошлины:

- адвалорные, определяемые в процентах от цены товара;
- специфические, исчисляемые со штуки, объема или веса;
- комбинированные, включающие оба способа установления величины пошлины;
- сезонные, которые взимаются в определенное время года, например, во время уборки урожая.

Адвалорные пошлины налагаются на товары, имеющие различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Уровень протекционистской защиты не зависит от конъюнктуры цен и сохраняет устойчивое положение, поскольку независимо от цены адвалорная пошлина увеличивает цену импортного товара.

Объектом наложения **специфических пошлин** являются стандартизированные товары. Их значение изменяется в зависимости от конъюнктуры цен и фазы экономического цикла. Специфические пошлины в большей мере ограничивают импорт товаров с более низкими ценами.

Сезонные таможенные пошлины налагаются на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками продажи подобных товаров.

По экономическому содержанию таможенные пошлины делятся на:

- **фискальные**, призванные увеличить доходы государственного бюджета;
- **протекционистские**, которые используются в целях защиты некоторых отраслей национальной промышленности от притока иностранных товаров;
- **преференциальные** ввозные пошлины для некоторых товаров из определенных стран;
- **льготные пошлины**, вводимые для отдельных стран с целью поощрения импорта каких-либо товаров;
- **уравнивательные**, т. е. дополняющие основные ввозные пошлины с целью выравнивания цен импортных товаров с ценами на товары национального производства;

- **компенсационные**, которые используются в том случае, если на импортируемые товары давались государственные субсидии при их производстве или экспорте;

По характеру оформления различают автономные, конвенционные, и преференциальные таможенные пошлины.

Введение **автономных пошлин** является результатом односторонних решений законодательных органов государственной власти. Конкретизация их ставок осуществляется соответствующими министерствами с последующим утверждением в правительстве.

Введение **конвенционных пошлин** — результат двусторонних или многосторонних соглашений. Классическим примером является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Специфическими в ряду таможенных пошлин являются **преференциальные пошлины**. Их отличают и количественные, и качественные характеристики. Преференциальные пошлины всегда имеют более низкие ставки в рамках единой тарифной системы.

6. НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методами таможенно-тарифного регулирования не всегда удастся достичь желаемого результата по защите экономических интересов государства. Кроме того, данные методы не позволяют осуществлять регулирование перемещения товаров через таможенную границу, направленное на обеспечение безопасности, охраны здоровья и жизни людей, животных и растений. Для этих целей существует сложный комплекс мер, получивший обобщенное название «меры нетарифного регулирования» или «нетарифные ограничения».

Нетарифные ограничения – это форма государственного регулирования внешнеторгового оборота, которая включает многочисленные мероприятия, ограничивающие использование иностранных товаров на внутреннем рынке страны.

Меры нетарифного регулирования охватывают большую группу разнородных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, а также мероприятий экологической политики, меры, направленные на защиту здоровья людей, животных и растений, использование которых создаёт препятствия для внешней торговли товарами и услугами. Применение мер нетарифного регулирования опирается на развитую законодательную и административную базу, принятую как на международном, так и на региональном уровнях в рамках международных организаций и интеграционных объединений с целью сведения к минимуму их ограничительного действия в международной торговле.

Существует несколько видов классификации мер нетарифного регулирования. Приведём некоторые из них.

Так, согласно классификации ВТО, нетарифные ограничения делятся на следующие группы:

- количественные ограничения экспорта и импорта, к которым относятся лицензирование и квотирование;
- таможенные и административные импортно – экспортные формальности, включающие антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы;
- стандарты и требования к качеству товаров, включающие санитарно–ветеринарные нормы, промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке товаров;
- участие государства во внешнеторговых операциях, в частности, такие формы, как система государственных закупок товаров, государственная торговля;
- ограничения, заложенные в механизмах платежей, такие как скользящие сборы, импортные депозиты, льготы для отдельных отраслей и предприятий, механизм валютных курсов.

По характеру воздействия выделяют:

- меры, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определённых отраслей национального производства: квоты (контингенты), лицензии, компенсационные сборы, импортные депозиты, антидемпинговые и компенсационные пошлины;
- меры административного характера, непосредственно не направленные на ограничения внешней торговли, но приводящие к аналогичным результатам: таможенные формальности, технические и санитарные стандарты и нормы, требования к упаковке и маркировке;
- прочие меры, непосредственно не направленные на ограничения внешней торговли, но действие которых зачастую приводит именно к таким результатам.

Нетарифные барьеры по механизму воздействия подразделяют на:

- паратарифные меры. К ним относятся меры, непосредственно не направленные на ограничения внешней торговли, но действие которых зачастую приводит именно к таким результатам (различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы);
- меры контроля за ценами. Они нацелены на защиту интересов национальных товаропроизводителей (такие, как компенсационные и антидемпинговые процедуры);
- финансовые меры. Они предусматривают особые правила совершения валютных операций с целью регулирования внешней торговли;
- количественное регулирование. Оно предусматривает установление количественных ограничений на ввоз и вывоз товаров;
- автоматическое лицензирование. При этом осуществляется наблюдение (мониторинг) за объёмами и направлениями товаропотоков;

- государственная монополия. В этом случае определяются товары или виды деятельности, осуществлять которые могут только предприятия и организации с той или иной долей государственного капитала в уставных фондах;

- технические барьеры. Под такого рода барьерами понимается контроль за соответствием импортных товаров национальным стандартам, в том числе требованиям качества и безопасности.

Наиболее распространенным инструментом нетарифного регулирования является квота или контингент. Квотирование представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период.

Квоты подразделяются на двусторонние и общие (глобальные). Двусторонние квоты устанавливаются при наличии между двумя странами определенной договоренности и распространяются только на конкретную страну. Общие (глобальные) квоты вводятся безадресно, т.е. ограничивают размер импорта на определенный период для всех стран вместе. Они дают право выбора контингента среди стран, на которые он распространяется.

По срокам действия квоты бывают постоянные, т. е. действующие в течение всего периода, на который они введены, и сезонные, устанавливаемые в зависимости от периода года.

Основная цель введения импортных квот — защита национальных производителей. Импортные квоты более предпочтительны, чем тарифные ограничения, в том плане, что повышение ставок тарифов, как правило, регламентируется международными соглашениями, квоты вводятся по решению органов государственной власти определенной страны. Экспортные квоты устанавливаются прежде всего на дефицитные на местном рынке товары.

Контингентирование реализуется через систему лицензирования. **Лицензия** — это разрешение, выдаваемое государственными органами и дающее право на импорт определенного количества товаров в страну (импортная лицензия) или экспорт товаров из страны (экспортная лицензия). В международной практике различают генеральные и индивидуальные лицензии.

Генеральная лицензия — это постоянно действующее разрешение, дающее право конкретной фирме на импорт (экспорт) указанных в ней товаров без каких-либо ограничений по стоимости и количеству. По данной лицензии разрешается ввозить указанные в ней товары из конкретной страны либо же из всех стран мира.

Индивидуальная лицензия — это разовое разрешение на импорт (экспорт) товаров. Она является именной и не может быть передана другой компании. Срок действия такой лицензии по времени ограничен.

Существует также практика автоматического лицензирования, когда для ввоза или вывоза определенных товаров требуется получить лицензию,

что позволяет государству осуществлять наблюдение за торговлей этими товарами и в случае необходимости быстро вводить ограничительные меры.

В особую группу мер, которые использует государство, регулируя отношения страны с мировым хозяйством, относятся различные формы стимулирования экспорта. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии, т.е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем.

Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотации производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (льготное налогообложение, кредитование, страхование и т.п.). Среди них можно отметить: льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ставок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту продукции национальных предприятий, развитие транспортной и информационной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок и т.п.

В соответствии с правилами Всемирной торговой организации применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путем взимания компенсационных импортных пошлин.

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является демпинг, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера. Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешней политики, когда экспортер получает субсидию; во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж.

В соответствии с правилами Всемирной торговой организации, в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него.

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например, торговое эмбарго – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой – либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

За последнее время широкое распространение получили так называемые технические барьеры, представляющие собой административное регулирование, при котором происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений.

Государственное воздействие распространяется и на регулирование ввоза и вывоза капитала. Государство, с одной стороны, должно обеспечить благоприятный инвестиционный климат с гарантией от национализации иностранной собственности, с другой — защитить собственные интересы, например, через установление максимальной доли иностранного капитала в совместных предприятиях, перечни отраслей, доступных для иностранных инвесторов, участие национальных кадров в управлении, доступность информации и т.д.

Нетарифные ограничения могут быть заложены и в механизме платежей. Внешне они выглядят как инструменты валютно-финансовой политики страны, но часто преследуют торгово-экономические цели. Так, маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно воздействовать на экспортные и импортные цены товаров. Снижение курса валюты ведет к «удешевлению» национальных товаров и одновременно делает более дорогими импортные товары, затрудняя их реализацию на внутреннем рынке этой страны.

7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Неотъемлемой частью системы управления и планирования внешнеэкономических связей являются изучение и прогнозирование рынков сбыта. Как показывает мировой опыт, самые дорогостоящие рыночные исследования несопоставимы с размерами потерь, порождаемых в результате выхода на рынок с изделиями, лишь частично удовлетворяющими его требованиям. Даже крупнейшие промышленные компании развитых стран, имеющие мощные исследовательские подразделения (например, “Дженерал моторс”, “Сименс” и др.), не в состоянии полностью обеспечить свои потребности в той или иной систематизированной информации (в виде исследований, обзоров, рекомендаций) и обращаются к услугам специализированных фирм-консультантов.

Экспортная деятельность и ее результативность в решающей степени определяются в производственной сфере, где создаются материальные предпосылки для рыночного успеха товаров. Информация о конъюнктуре рынка становится все более необходимой уже на ранних стадиях разработки промышленных изделий. Статистический анализ, проведенный международными концернами, показал, что отсутствие конъюнктурной информации на стадии научно-исследовательских и конструкторских

разработок в 75 % случаев ведет к неудачному сбыту готовой продукции. Прогнозная и оперативная информация о рыночной конъюнктуре и поведении товара на рынке является предпосылкой планирования обновления ассортимента продукции, регулирования цен и сбытовой сети, оптимизации каналов товародвижения, организации технического сервиса и расширения ассортимента предоставляемых услуг. Информация во внешнеэкономической деятельности – средство повышения эффективности ее осуществления в отраслях промышленности и внешней торговли.

В настоящее время рынок маркетинговой информации состоит из следующих основных секторов: экономической информации; биржевой и финансовой информации; профессиональной и научно-технической информации; коммерческой информации; статистической информации; массовой и потребительской информации; заказных маркетинговых исследований.

В странах с рыночной экономикой системы информационного обслуживания участников международной торговли создаются на базе информационно-консультативных служб государственного и частного типа. Данные фирмы сосредоточивают свое внимание главным образом на предоставлении широкого спектра услуг по исследованию конъюнктуры рынка, анализу финансовой деятельности, обучению кадров, предоставлению других справочных данных. В своей деятельности по сбору необходимой информации они пользуются услугами широко известных международных коммерческих автоматизированных банков данных (АБД), создают собственные банки данных узкого профиля для своих клиентов. Основными видами зарубежных АБД, используемых во внешнеэкономической деятельности, являются банки, содержащие информацию о хозяйственной деятельности фирм, котировке товаров и другую информацию с фондовых, валютных, товарных бирж; фирменные справочники; полные тексты периодических изданий по экономике и финансам; новости розничной торговли; экономическую и демографическую статистику, а также разрабатываемые на ее основе прогнозы.

В настоящее время быстрыми темпами увеличивается количество исследовательских и консультационных фирм, которые создаются на коммерческой основе для организации и управления производством, а также осуществления маркетинговых исследований на внешнем рынке. Они оказывают услуги по изучению и прогнозированию мировых рынков, консультируют по вопросам применения различных методов сбыта, проведения рекламной деятельности. Ведущими исследовательскими агентствами являются «Dun and Bradstreet», «Maxwell Foundation», «WPP Group», «Интернешнл рисерч ассошиэйтс» («ИНРА»), «Марплен», «Маркет фэктс интернешнл». Например, «ИНРА» имеет отделения более чем в 50 странах обоих полушарий. «Марплен» и «МФИ» располагают полевыми службами во всех странах Западной Европы, Японии, Австралии, странах Латинской Америки. В последнее время фирмы стали отходить от узкой

специализации и стремятся наладить комплексное обслуживание промышленных, торговых и транспортных компаний.

Отрасль информационных услуг занимает заметное место в структуре экономики многих стран, что свидетельствует о значительном потенциале спроса на продукцию информационного сектора. Требуется все больше маркетинговой информации, сказывается ее нехватка. В попытках решить эту проблему разрабатываются особые системы маркетинговой информации, или так называемые системы информационно-маркетинговой поддержки.

Система информационно-маркетинговой поддержки – постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенная для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации для использования ее субъектами внешнеэкономической деятельности с целью совершенствования планирования, организации и контроля за осуществлением внешнеторговых операций.

Информация о зарубежной маркетинговой среде собирается и анализируется с помощью четырех подсистем (рис.1), которые в своей совокупности составляют систему информационно-маркетинговой поддержки:

- подсистемы сбора текущей внешнеторговой информации (обеспечение пользователей информацией о повседневных событиях, происходящих в коммерческой среде, о тенденциях развития мировой торговли, об изменениях на зарубежных рынках);
- маркетинговых исследований (сбор и анализ данных по конкретным маркетинговым ситуациям, с которыми предприятие столкнулось на рынке);
- классификации и обработки информации (обработка и классификация собранной исходной информации; приведение к сопоставимому виду и формирование баз данных);
- анализа и поддержки маркетинговых решений (проведение анализа данных в заданном направлении с помощью определенного набора методов и преобразование их в форму, необходимую субъектам внешнеэкономической деятельности для принятия маркетинговых решений).

Результатом сбора, обработки и анализа первичных и вторичных данных в маркетинговой информационной системе является маркетинговая информация, которая поступает к субъектам хозяйствования. Поток информации, соединяясь с внутренней маркетинговой информацией, имеющейся на предприятии, помогает фирме на основе принимаемого маркетингового решения планировать, организовывать и контролировать внешнеторговые операции. Обратный поток в сторону зарубежных рынков состоит из проведенных субъектом внешнеэкономической деятельности маркетинговых мероприятий.

8. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

ИНВЕСТИЦИОННОЕ

Инвестиции - это любое имущество и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности организаций в целях получения товара, обеспечивающего удовлетворение рынка и прибыли (дохода) или достижения иного результата.

Инвестиции представляют собой разовые, единовременные затраты, направленные в инновации и на расширенное воспроизводство производственных ресурсов предприятия (основных и оборотных средств, нематериальных активов, обучение и повышение квалификации персонала), на увеличение его реального капитала. Главным направлением использования инвестиций является *инновационная деятельность предприятия*.

В качестве инвестиций выступают:

- денежные средства, целевые банковские вклады, ценные бумаги, акции;
- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование), материальные ценности;
- имущественные права, вытекающие из авторского права, права промышленной собственности, товарные знаки и знаки обслуживания, ноу-хау и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей или другими природными ресурсами.

Можно выделить несколько признаков инвестиций, являющихся наиболее существенными. Инвестиции:

- 1) осуществляются в различных, не всегда достижимых целях;
- 2) связаны с преобразованием различных ресурсов хозяйствующих субъектов, т.е. юридических и физических лиц в альтернативные виды активов;
- 3) соответствуют законам рынка, при этом инвестиционные ресурсы характеризуются спросом, предложением и ценой;
- 4) имеют риск вложения капитала. Кроме того, что достижение целей инвестирования носит вероятностный характер, сроки получения достигнутого эффекта от инвестирования также носят неопределенный характер.

Необходимость в инвестициях обусловлена следующими факторами:

- проведением политики расширенного воспроизводства;
- активизацией инновационной деятельности, когда инвестиции обеспечивают производство принципиально новых видов продукции и технологий;
- увеличением спроса на более качественную продукцию, что требует технологической реструктуризации и замены действующего оборудования новым;

□ поддержанием и повышением конкурентного преимущества организации на рынке за счет улучшения качества продукции и снижения ее себестоимости на основе внедрения новых технологий и оборудования.

Современный этап ужесточения конкуренции на мировых рынках требует переориентации оценки инвестиций с количественного подхода к повышению экономической эффективности инвестиций, использования их для обеспечения:

а) единства текущей рационализации производства с инновационной деятельностью организации и техническим перевооружением производства;

б) повышения качества многогранной деятельности организации и прежде всего качества продукции;

в) повышения конкурентоспособности организации и ее товаров.

При этом решаются задачи обеспечения выпуска высокотехнических и наукоемких конкурентоспособных изделий; выхода организации на мировой рынок; обеспечения современных условий оплаты и организации труда, охраны окружающей среды, повышения престижа организации.

Исходя из особенностей объектов инвестирования, *инвестиции классифицируются* на реальные, финансовые, интеллектуальные.

Реальные (капиталообразующие) инвестиции - это вложение средств в реальные активы (материальные и нематериальные) для увеличения реального капитала организации (вложения в строительство зданий, сооружений, приобретение новых технологий, оборудования).

Финансовые (портфельные) - инвестиции в государственные и корпоративные ценные бумаги, в приобретение облигаций, акций, долей, паев; вложения в банковские депозиты и сертификаты.

Интеллектуальные - инвестиции в образование, в повышение квалификации персонала, в объекты интеллектуальной собственности.

В реальных, финансовых и интеллектуальных инвестициях выделяют *венчурные* (высоко рисковые) вложения в области высоких технологий.

По цели инвестирования различают инвестиции:

□ обязательные, необходимые для продолжения деятельности предприятия в области экологии, безопасности;

□ направленные на снижение издержек на основе совершенствования технологий, повышения качества товаров (услуг), т.е. на поддержание конкурентоспособности;

□ направленные на расширение, замену и модернизацию устаревших и строительство новых объектов;

□ по освоению новых товаров, услуг и рынков путем диверсификации производства, развития сервисных сетей, новых каналов продвижения товаров (услуг) на рынок;

□ для покупки нематериальных активов по договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинг), предусматривающему передачу за вознаграждение прав на пользование объектами интеллектуальной собственности;

□ по приобретению финансовых активов, направленные на образование финансовых альянсов, объединений, финансово-промышленных групп, либо на поглощение других организаций (предприятий) для расширения рынков сбыта и получения новых источников финансовых ресурсов.

По связи с процессом воспроизводства различают *нетто-инвестиции* (начальные инвестиции, необходимые при создании предприятия), *реинвестиции* (на восстановление и замену активов, диверсификацию и выживание предприятия) и *брутто-инвестиции* (сумма нетто-инвестиций и реинвестиций).

По источнику финансирования инвестиции могут быть *собственные* (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения юридических лиц, средства от продажи акций, паев), *заемные* (банковские кредиты и облигационные займы), *лизинговые*, *бюджетные*, *сбережения населения в форме депозитов*, *иностранные*.

По периоду осуществления выделяют инвестиции *кратко-* и *долгосрочные*.

По степени риска различают *безрисковые* и *рисковые* инвестиции, в том числе венчурные.

По связи с инвестиционным циклом различают *предпроизводственные* (для осуществления НИОКР) и *производственные* инвестиции (на создание основных средств и инновационных продуктов).

Независимо от того, в какой форме осуществляется расширенное воспроизводство основных средств и нематериальных активов, капитальные вложения используются по следующим направлениям:

- в производство инноваций и НИОКР;
- на строительно-монтажные работы (возведение зданий, сооружений, подведение инженерных коммуникаций);
- приобретение нового оборудования;
- подготовку персонала;
- прочие капитальные вложения (например, на проектно-изыскательские работы).

Инвестиционная деятельность - процесс формирования инвестиционных ресурсов и реализации инвестиционных проектов. Цель инвестиционной деятельности - эффективное вложение капитала с целью получения дохода (прибыли). Решение о выгоды инвестиций производится через систему критериев и предпочтений, которая определяется *инвестиционной политикой* организации (предприятия).

Основными направлениями формирования инвестиционной политики являются:

- политика доходов - инвестирование в активы с целью получения стабильных доходов;
- политика роста - инвестирование в активы различной ликвидности с целью получения разницы между ценой приобретения и реализации активов;

□ политика доходов и роста - одновременное применение двух направлений.

Инвестиционная политика формирует *инвестиционный климат*, который определяется как обобщенная характеристика предпосылок, формируемых внешней средой, предопределяющих привлекательность инвестирования в хозяйственную систему. Благоприятный климат характеризуется долей инвестиций не менее 30% от прироста ВВП. Для обеспечения выживаемости предприятия объем инвестиций должен содержать всю сумму амортизационных отчислений, обеспечивающих простое воспроизводство основных средств, и не менее 30% чистой прибыли.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть:

а) национальные инвесторы (государство и его административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов, отечественные юридические и физические лица);

б) иностранные инвесторы (иностранное государство, зарубежные юридические и физические лица).

Инвестор - собственник инвестиционных ресурсов самостоятельно определяет объем, направления и эффективность осуществляемых инвестиций, по своему усмотрению привлекает на договорной основе всех участников инвестиционной деятельности. *Объектами* инвестиционной деятельности может быть недвижимое имущество; ценные бумаги; права на интеллектуальную собственность, научно-техническая продукция, земля и природные ресурсы.

Инвестиции в процессе инвестиционной деятельности совершают кругооборот: инвестиции - активы - амортизация - прибыль - инвестиции. В процессе кругооборота инвестиций выделяют: а) *инвестиционный лаг* - период времени между началом осуществления инвестиций и получением доходов; б) *контрольный год* - календарный год, в котором инвестиционный проект начинает приносить доход, превышающий инвестиционные затраты, т.е. когда проект начинает приносить прибыль; в) *инвестиционный цикл* — период времени между началом планирования инвестиций и полным освоением проектных показателей.

Факторами вложений инвестиций являются ожидаемые нормы прибыли и рентабельность инвестиций, уровень процентной ставки в банке, уровень налогообложения, льготы на налоги и по таможенным платежам, условия для привлечения иностранного капитала, доходы населения и их сбережения в банках, уровень инвестиционного риска, уровень инфляции.

Инвестиционные ресурсы формируются за счет внешних и внутренних источников.

Внешними источниками являются:

□ заемное финансирование - кредитование (долго- и краткосрочные кредиты, ссуды, размещение облигаций других субъектов хозяйствования, лизинг);

□ отсрочка от требований кредиторов на ранее выданные кредиты;

□ отречения кредиторов от претензий на имущество;

- государственные и внебюджетные источники.

Внутренние источники:

- собственное финансирование - за счет прибыли, амортизационных отчислений, эмиссии акций и их продажи, средств от продажи излишних активов, увеличение количества собственников - их средств и паев;
- заемное финансирование - размещение облигаций среди своих работников.

Каждый источник инвестирования имеет ограничения для его применения. К источникам ограничения относятся:

- а) величина собственных средств организации, которая ограничивается условиями и порядком начисления амортизации, рентабельностью продукции, объемом продаж на рынке;
- б) величина заемных средств - зависит от размеров залогового обеспечения, условий кредитования финансовыми возможностями;
- в) величина привлеченных средств - связана с условиями эмиссии, платежеспособностью учредителей, финансовым состоянием организации.

Каждое государство самостоятельно выбирает национальную инвестиционную стратегию в соответствии со своими целями и приоритетами экономического развития. Анализ мирового опыта привлечения иностранных инвестиций показывает, что в развитых странах уровень экономического развития государства выше и свободнее приток иностранных инвестиций. Обратная тенденция наблюдается в развивающихся странах, где доминирует политика государственного регулирования и поддержки национальных компаний, обеспечивая им условия более высокой конкурентоспособности на внутренних рынках. В наименее развитых странах действует политика привлечения максимально возможного объема иностранных инвестиций, что не всегда осуществляется на практике по причине неблагоприятного инвестиционного климата и повышенного уровня риска.

9. РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Международное производственно-техническое сотрудничество, которое складывается непосредственно в материальном производстве, стало важной формой внешнеэкономической деятельности фирм, функционирующих на мировом рынке. Оно затрагивает такие виды деятельности компаний разных стран, как совместная организация производства конечной продукции на основе международной специализации и кооперирования производства, разработка и выполнение совместных производственных программ по выпуску новейших видов продукции, совместное участие в сооружении крупных промышленных объектов, требующих объединения специализированных видов деятельности, научно-техническое сотрудничество и т.д.

Процесс расширения международного производственного сотрудничества в современных условиях носит объективный характер и определяется усилением производственных связей между фирмами. Это вызвано углублением процессов специализации и диверсификации производства, с одной стороны, а с другой, – отражает возрастающие темпы и масштабы происходящей научно–технической революции, растущие затраты на научные исследования и разработки в области совершенствования технологий и создания продукции с заранее заданными свойствами.

Концентрация производства в рамках отдельных производственных фирм в современных условиях не может объективно развиваться без дальнейшего расширения производственно–технических связей между ними.

Производственно–технические связи необходимо отличать от операций по обмену научно–техническими знаниями (результатами интеллектуальной собственности) и другими услугами, в основе которых лежит обмен товарами, выступающими в форме услуг в виде продукта труда. По словом «связи» понимаются взаимоотношения между производителями, которые устанавливаются в результате применения организационных форм, предусматривающих согласование, координацию, взаимодействие между различными субъектами.

Международное производственно–техническое сотрудничество и тесно связанная с ним торговля научно–техническими знаниями в настоящее время превратились в наиболее интенсивно растущие сферы международных экономических связей между фирмами разных стран и существенно повлияли на структуру этих связей.

1. Важнейшей особенностью международных производственно–технических связей является их комплексный характер, который проявляется в их взаимообусловленности и взаимодействии. Взаимодействие проявляется в том, что внешнеторговый обмен, особенно технически сложной продукцией, как правило, дополняется научно–техническим сотрудничеством на стадии разработки продукции, производственным сотрудничеством и кооперированием в процессе производства, предоставлением технических услуг на стадии монтажа и пуска объекта в эксплуатацию, техническим обслуживанием в период его эксплуатации.

2. Вторая особенность – рост количества, сложности, частоты и разнообразия коммерческих операций на мировом рынке. Благодаря развитию международных межфирменных связей, их специализации и кооперированию стало возможным усложнение продукции (появление уникального и комплектного оборудования), частая смена и обновление продукции, быстрое расширение ее ассортимента, рост числа взаимозаменяемых продуктов, повышение степени обработки сырья и материалов, расширение поставок промежуточной продукции (компонентов, частей и деталей).

3. Следующая особенность – согласованный характер экономических отношений между фирмами за счет установления непосредственных производственных связей, роста кооперированных поставок, заключения

долгосрочных контрактов на разработку и поставку материалов. Но этот процесс протекает параллельно с усилением противоречий и возрастанием господства крупнейших ТНК, которые ведут борьбу за передел сфер влияния и долю на мировом рынке.

4. Тенденция к интернационализации хозяйственной деятельности, особенно в области специализации и кооперирования производства является одним из важнейших условий роста производственно–технических связей ТНК.

5. Совместное сооружение производственных предприятий в развивающихся странах. Это было вызвано стремлением компаний к обеспечению своего производства стабильными и дешевыми источниками сырья из развивающихся стран для снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства. Для ТНК это вело к расширению экономического и политического влияния в мире, что поощрялось различными мерами финансового и организационного характера со стороны государства.

6. Сговор или согласованная политика фирм по вопросам установления цен и объемов производства, раздела рынков сбыта, источников сырья, сфер влияния.

Основными организационно–правовыми формами производственно–технического сотрудничества являются:

1. Соглашения о промышленном сотрудничестве. Они заключаются с целью передачи технических знаний или обмена ими, поиска лучших условий производства и использования рабочей силы, расширения серийного производства, поиска новых рынков, сокращения издержек производства и т.д. Часто в этих соглашениях предполагается обмен услугами и товарами между сторонами, а также использование продукции, полученной в результате промышленного сотрудничества, для оплаты других поставок или услуг.

2. Объединения фирм. В зависимости от организационно–правовой формы это могут быть совместные предприятия, которые имеют форму юридического лица, и договорные объединения – консорциумы, ассоциации и т.д. (не юридические лица).

Основными видами международного производственного сотрудничества являются:

- производственное кооперирование;
- техническое сотрудничество;
- совместное проведение научно–исследовательских работ (программ).

Наиболее распространенным видом производственного сотрудничества в современных условиях является производственное кооперирование, в основе которого лежит развитие специализации производства.

Кооперирование представляет собой производственные связи между разными предприятиями, участвующими в изготовлении определенного продукта, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

В кооперировании различаются две характерные черты:

1) в условиях развития этого процесса самостоятельные производители разных стран на договорной основе осуществляют совместную деятельность по созданию отдельных видов продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции, т.е., кооперирующиеся предприятия специализируются или разграничивают между собой производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции;

2) кооперирование предполагает обмен между участниками совместно производимой продукцией.

Это означает, что кооперирование обладает двумя характерными чертами международного разделения труда и, следовательно, является одной из его форм.

При определении сущности производственного кооперирования и отграничении его от других сходных явлений необходимо уточнить его основные признаки.

В отличие от сложных видов кооперации – фирм, промышленных объединений или транснациональных корпораций, в которых родственные связи осуществляются в рамках одной собственности, при кооперировании они происходят между разными собственниками. Это и есть наиболее важная характерная особенность международного производственного кооперирования.

Важной особенностью международной специализации и кооперирования производства является ее предварительный договорный характер. Заинтересованные независимые субъекты кооперирования (предприятия или фирмы из разных стран) предварительно согласовывают в договорном порядке условия совместной деятельности в определенной сфере по производству отдельных видов изделий, составляющих элементы конечной продукции. Участники этого соглашения разграничивают между собой производственную специализацию, т.е., закрепляют в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования какие-либо частичные продукты, отдельные технологические процессы или определенные готовые изделия, входящие в системы машин. На основе намеченных программ распределяют между собой задания, в соответствии с ними перестраивают производственные мощности или осваивают новые, внедряя технологию одного из партнеров.

Международное кооперирование отличается не только от кооперации, но и от обычной торговли. В ходе международной торговли товарами, услугами, научно-техническими знаниями осуществляется лишь смена форм стоимости, и каждый партнер самостоятельно выполняет определенные производственные функции. При кооперировании же отношения партнеров переносятся на сам процесс производства. Для кооперирования характерно более интенсивное сотрудничество, чем для торговли. Действия сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную деятельность, направленную на достижение определенной хозяйственной цели. Таковой

может быть производство нового готового продукта, нового оборудования, строительство предприятия в стране партнера или в третьей стране, разработка там природных ресурсов и т.д. В то же время оно тесно связано с внешней торговлей, так как обязательства сторон, в конечном счете, реализуются через куплю–продажу кооперированной продукции.

Еще одна особенность международного производственного кооперирования состоит в том, что при нем производственные связи между предприятиями являются долгосрочным. В отличие от международной торговли, носящей разовый характер, отношения по кооперированию рассчитаны на длительный период. В соответствии с этим договоры о поставках заключаются на продолжительное время, а сами поставки стабильны и регулярны, что повышает заинтересованность предприятий в этой форме экономического сотрудничества. Примечательно, что кооперированные отношения, как правило, продолжаются и после истечения срока действия соглашения о кооперировании, т.е. после того, как цель достигнута.

Наконец, характерной особенностью международного кооперирования производства является и то, что в отдельных случаях оно носит комплексный характер, т.е., охватывает не только само производство, но и научно–исследовательскую работу, и сбытовую деятельность, непосредственно обслуживающих производство. Так, сбыт совместно изготавливаемой продукции может включать в себя согласованные выступления партнеров на рынке, а также решение вопросов технического обслуживания проданной продукции, ее последующей модернизации с учетом требований покупателя.

10. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Важнейшими элементами любой валютной системы являются валюта и валютный курс.

Валюта – это денежная единица страны, денежный знак страны или, более широко, все деньги, используемые в международных экономических отношениях, включая депозиты до востребования, монеты и наличные деньги.

ВАЛЮТА (от итал. valuta- цена, стоимость) - это денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара.

Понятие «**валюта**» применяется в трех значениях:

а) денежная единица страны (доллар, иена, рубль и др.) и тот или иной ее тип: бумажная, металлическая;

б) иностранная валюта - денежные знаки иностранных государств.а также кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах;

в) международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (СДР, выпускаемые МВФ и ЕВРО, выпускаемые Европейской системой центральных банков, возглавляемой Европейским Центральным банком).

По статусу: национальная, иностранная, региональная, международная

По отношению к валютным запасам: резервная и нерезервная

По отношению к курсам других валют: твердая и мягкая

В зависимости от режима использования валюты подразделяются на:

а) полностью обратимые (свободно конвертируемые),

б) частично обратимые (частично конвертируемые),

в) необратимые (неконвертируемые, замкнутые).

Конвертируемость валют является одним из инструментов, с помощью которого нейтрализуется влияние национальных границ на движение товаров, услуг и капиталов в масштабах мирового рынка.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ, или обратимость (от лат. *convertere* - изменять, превращать) - способность национальной валюты свободно, без ограничений обмениваться на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Полностью обратимыми называются валюты стран, законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения. Эти валюты обмениваются на любые другие валюты без специальных на то разрешений. К ним относятся доллар США, доллар Канады, швейцарский франк, японская иена и некоторые другие.

На общем фоне выделяются пять валют, выступающих в роли мировых резервных (то есть используемых для формирования национального золотовалютного резерва): доллар США, евро, японская иена, британский фунт и швейцарский франк. Примерно такая же степень конвертации характерна и для большинства африканских, ряда среднеазиатских, южно- и центрально-американских валют, а также дензнаков микросоциальных государств тихоокеанского региона.

Частично обратимыми являются валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения, особенно для резидентов, в отношении определенного круга валютных операций,

Индийские рупии, российский рубль, китайские юани, турецкие лиры – классические примеры частично конвертируемых валют.

К **необратимым** относятся валюты тех стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как для резидентов, так и для нерезидентов, касающиеся ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты, валютного обмена, продажи и покупки валюты и валютных ценностей и др.

Из ныне известных национальных валют самыми неконвертируемыми считаются северокорейские вон и кубинские песо.

В странах со слабой экономикой, где наблюдается разгул инфляции и отсутствие жесткого государственного регулирования банковского сектора, валюта объективно становится неконвертируемой.

Дополнительными примерами неконвертируемых валют могут служить колумбийские или венесуэльские песо, гватемальские кетцали, свазиландские лилалгени, камбоджийские риелы.

Конвертируемость валюты зависит от:

- покупательной способности валюты на внутреннем рынке
- состояния платежного баланса
- наличия золотовалютных резервов
- состояния внешней задолженности
- эффективности внутренней макроэкономической политики
- эффективности рыночной среды
- развитости финансового рынка страны и др.

Важнейшим элементом валютной системы является **валютный паритет** — соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке.

Валютный паритет – соотношение между двумя валютами, которое устанавливается в законодательном порядке на основании СПЗ (специальных прав заимствования), или одной из мировых твердых валют (или корзины валют). Валютный паритет является основанием для определения валютного курса.

Расчеты согласно официальному паритету осуществляют меж национальными центральными банками. Валютный Паритет является основой для установления валютных курсов. Но курс валют на практике никогда не совпадает с паритетом, так как на его колебания оказывают влияние нескольких десятков правовых, экономических, структурных, политических, психологических факторов.

Официальный курс – это соотношение между стоимостью денежной единицы страны и иностранными валютами определенное Национальным банком государства или иным уполномоченным на это органом.

Официальный курс может назначаться без дополнительных объяснений. Хотя на практике за основу курсообразования часто принимаются результаты рыночных торгов национальной валютой. Такой способ добавляет доверия денежной единице и экономической системе в целом.

Паритет является прежде всего основой для определения валютных курсов (фиксированного или плавающего), так как формирует их соотношение в стогом порядке, который установлен законодательством государства. То есть, с помощью валютного паритета и определяется отношение своей национальной валюты к валютам других государств. Фактически паритет может быть определен с помощью любой валютной единицы.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС - это стоимостное соотношение двух валют при их обмене, или «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны или в международных платежных средствах. Он отражает в усредненном виде сложный комплекс взаимоотношений между двумя валютами: соотношение их покупательной способности; темпы инфляции в соответствующих странах; спрос и предложение конкретных валют на международных валютных рынках и др.

Валютная котировка - установление курса национальной денежной единицы в иностранной валюте в данный момент, которая осуществляется в соответствии со сложившейся практикой и законодательными нормами.

Режим валютного курса также является элементом валютной системы. Различаются **фиксированные** валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, и **плавающие** курсы, изменяющиеся в зависимости от рыночного спроса и предложения валюты, а также их разновидности.

При золотом монометаллизме валютный курс опирался на золотой паритет — соотношение валют по их официальному золотому содержанию. Валютный курс при неразменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого паритета, так как золото было вытеснено из обращения в сокровище. Это обусловлено эволюцией товарного производства, денежной и валютной систем. Для середины 1970-х гг. базой валютного курса служили золотое содержание валют — официальный масштаб цен и золотые паритеты, которые после Второй мировой войны фиксировались МИФ. Мерилом соотношения валют была официальная цена золота в кредитных деньгах, которая наряду с товарными ценами являлась показателем степени обесценения национальных валют. В связи с отрывом в течение длительного времени официальной, фиксируемой государством цены золота от его стоимости, усилился искусственный характер золотого паритета.

Валютный курс оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы, происходящие в мировой и национальной экономике. От уровня валютного курса, с помощью которого сопоставляются цены на товары и услуги, произведенные в разных странах, зависит конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, объемы экспорта и импорта, а, следовательно, и состояние баланса текущих операций.

Ни одна из систем валютных курсов не обладает исключительным преимуществом с точки зрения достижения полной занятости и стабильного уровня цен.

Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов — их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. *Недостатками* данной системы являются, во-первых, невозможность проведения независимой денежной политики и, во-вторых, большая вероятность ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса.

Основное достоинство гибкого валютного курса заключается в том, что он выступает «автоматическим стабилизатором», способствующим урегулированию платежного баланса. В то же время значительные колебания валютных курсов *отрицательно* сказываются на финансах, порождая неопределенность в международных экономических отношениях.

Валютный курс как макроэкономический показатель, отражающий положение страны в системе мирохозяйственных связей, занимает особое место в системе показателей, используемых в качестве средств

государственного регулирования платежного баланса. Причина заключается в том, что его повышение или понижение немедленно и непосредственно воздействует на экономическое положение страны. Изменяются ее внешнеэкономические показатели, валютные резервы, задолженность, динамика товарных и финансовых потоков.

Существует несколько вариантов установления *курсовых соотношений* между национальной и иностранной валютами:

- **«плавающий»** валютный курс - курс национальной валюты по отношению к иностранным - свободно колеблется в зависимости от спроса и предложения;
- **регулируемое, или «грязное плавание»** — курс национальной валюты колеблется до тех пор, пока изменения не достигают определенного предела, после чего государство начинает использовать регулирующие рычаги;
- **«ступенчатое плавание»** — курсы валют колеблются, но в случае достижения определенных пределов при наступлении «фундаментальных или структурных изменений», когда обычные финансовые меры по регулированию оказываются недостаточными, страна получает право на девальвацию, то есть разовое изменение курса;
- **«совместное плавание»**, или принцип «валютной змеи» — курсы валют колеблются вокруг какого-либо официально установленного паритета, но при этом их колебания не оставляют определенные фиксированные пределы;
- **фиксированный курс** — национальная валюта жестко привязана к другой валюте или к другому паритету.

Общим для всех случаев является использование динамики изменения курсов (или соотношения своей и иностранной валюты) для корректировки платежного баланса. Эти изменения могут быть разовыми или регулярными и принять форму девальвации (если стоимость национальной валюты постоянно падает) или ревальвации (при чрезмерном повышении курса национальной валюты).

Регулируемое, или «грязное плавание», «ступенчатое плавание», «совместное плавание», или принцип «валютной змеи» — все формы валютного регулирования представляют собой модифицированные варианты двух основных подходов к регулированию курсовых соотношений: «плавающего» валютного курса, свободно колеблющегося в зависимости от спроса и предложения, и жестко фиксированного курса. Отдельные элементы этих двух курсов объединяются между собой в различных комбинациях.

Особенность свободно колеблющегося валютного курса заключается в том, что его колебания рассматриваются если не в качестве единственного, то, по крайней мере, важнейшего средства, обеспечивающего регулирование платежного баланса страны. Объясняется это механизмом корректировки: более легкий способ выравнивания баланса — изменение цены валюты, определяющей соотношение между ценами, по сравнению, например, с перестройкой всего внутреннего механизма хозяйственных связей

(налогообложения, эмиссионной деятельности и т.д.). Колебания цены валюты, происходящие параллельно платежному дисбалансу, дают возможность менее «болезненно», без привлечения внешних источников финансирования, осуществлять корректировку. Сторонники использования «плавающего» валютного курса подчеркивают его способность автоматически регулировать величину экспорта и импорта.

«Плавающий» валютный курс позволяет экспортировать товары, по которым страна имеет сравнительные преимущества, и таким образом оптимизирует ее участие в международном разделении труда.

К преимуществам «плавающего» валютного курса относится возможность правительства проводить относительно независимую национальную экономическую политику (прежде всего направленную на обеспечение большей занятости и увеличение темпов экономического роста).

Например, сторонники введения «плавающего» курса доллара США отмечают необходимость проведения более независимой экономической политики в условиях выполнения долларом США функции мировой валюты и вытекающих из этого обязательств.

В современных условиях на валютный курс влияет множество факторов, которых не могут учесть ни правительство, ни Центральный банк, ни какие-либо другие официальные органы.

Именно «плавающий» валютный курс наиболее реально отображает эти воздействия и обеспечивает эффективную реакцию на них, свидетельствуя о действительной стоимости национальной валюты на мировом рынке. Такой подход объясняет, почему в большинстве стран полностью свободное «плавание» использовалось лишь в течение коротких периодов времени для определения реальной цены национальной валюты.

В то же время «плавающий» курс имеет недостаток. Значительные краткосрочные его колебания могут дестабилизировать внешнеторговые сделки и привести к убыткам в связи с невозможностью выполнения ранее заключенных контрактов.

Перечисленные недостатки исключает фиксированный курс, привязанный к какой-либо стабильной стоимостной единице. Фиксированный курс позволяет прогнозировать предпринимательскую деятельность, регулировать уровень прибыльности будущих инвестиционных программ. Практически все предприниматели и банкиры выступают за фиксированный курс национальной валюты.

Фиксированный курс особенно важен для отраслей, ориентированных на значительный объем импортных поставок (высокотехнологичные отрасли) с высокой долей экспорта в общем объеме производства. Такой курс означает прогнозируемые в будущем суммы переводимой валюты, необходимые для разработки программ инвестиционной деятельности, связанных с длительным сроком окупаемости вкладываемых средств. Фиксированный курс эффективен для организаций, осуществляющих длительные и стабильные связи. Он особенно выгоден для сохранения и поддержания политического «лица» руководства и свидетельствует о прочности и надежности

экономической политики правительства. Правительство берет на себя обязательство поддерживать стабильность валюты, а соответственно и положение страны в системе мирохозяйственных связей. Руководство страны как бы подтверждает, что на национальном и международном уровнях имеется достаточно доверия и финансовых средств для того, чтобы поддержать стабильность национальной денежной единицы. При этом оно берет на себя расходы по «сглаживанию» возможных краткосрочных колебаний, особенно опасных для внешнеторговых сделок.

Введение фиксированного валютного курса ставит перед национальным правительством ряд проблем. Важнейшая из них — поддержание «внешнего равновесия», то есть балансирование внешних расчетов с целью поддержания валютного курса на постоянном уровне.

Эффективность и целесообразность использования фиксированного или «плавающего» валютных курсов как средства регулирования платежного баланса можно свести к следующему. Являясь свидетельством стабильности и прочности экономической и политической системы страны, фиксированный курс может существовать лишь в условиях стабильной макроэкономической политики правительства. Программы создания рабочих мест, налоговая политика — все должно быть подчинено интересам поддержания стабильного курса национальной валюты.

Валютный рынок представляет собой совокупность постоянных организационно-экономических отношений по операциям купли-продажи иностранных валют, а также платежных документов в иностранной валюте.

Субъектами валютного рынка могут выступать коммерческие банки, центральные банки, компании, осуществляющие зарубежные вложения активов, валютные биржи, частные лица, а также валютные брокерские фирмы.

Фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, прямого доступа на валютные рынки обычно не имеют и проводят конверсионные или депозитные операции через коммерческие банки.

Международные валютные сделки осуществляются преимущественно в 13 мировых центрах: Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Цюрихе, Люксембурге, Франкфурте-на-Майне, Париже, Гонконге (Сянгане), Сингапуре, Панаме, Багамских, Антильских и Каймановых островах.

Специфика мировых валютно-финансовых отношений состоит в существовании множественности видов национальных денег; как и суверенных государств.

В торговле валютой на межбанковском рынке участвуют крупные агенты. Публикуемые котировки курсов учитывают сделки на суммы не менее 1 млн. долларов. Торговля валютой — это напряженная работа.

Рассмотрим функции валютного рынка. Одни субъекты торгуют товаром и услугой и хотят приобрести необходимую валюту; для таких людей валютный рынок предоставляет *клиринговые услуги*, то есть помогает каждой стороне закончить сделку с наиболее предпочтительной для них валютой; кроме того, валютный рынок помогает тем же участникам

минимизировать риски хозяйственной деятельности путем избавления от чистых активов или обязательств в конкретной валюте; такая функция валютного рынка называется *хеджированием* (страхованием); валютный рынок помогает *«спекулировать»*, приобретая или продавая валюту, то есть играя на ее будущей цене.

Валютный рынок обеспечивает клиринговыми услугами индивидуальных клиентов и фирмы. Валютные сделки по экспорту-импорту товаров и услуг каждой страны – основа определения стоимости национальной денежной единицы.

11. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Международная торговля всегда была связана с кредитованием вследствие несовпадения во времени и неодинаковой продолжительностью процесса производства и обращения различных товаров, а также стремления экспортера повысить конкурентоспособность своих товаров за счет предоставления импортерам более приемлемых условий платежа. Неизмеримо возросли масштабы и формы кредитования внешнеэкономической деятельности в современных условиях.

Кредитование во внешнеторговой практике является одним из инструментов стимулирования экспортеров. В то же время оно успешно используется с целью ускорения внешнеторговых сделок и облегчения сбыта, прежде всего, крупных объемов экспортной продукции в условиях острой конкуренции на мировых рынках.

В современной экономической литературе не делается существенных различий между понятиями «международное кредитование» и «кредитование во внешнеэкономической деятельности». Рассмотрим различные трактовки понятия «международный кредит».

Как экономическая категория, международный кредит выражает отношения между кредиторами-экспортерами и заемщиками-импортерами разных стран по поводу предоставления, использования и погашения кредита. Эти отношения осуществляются путем предоставления валютных ресурсов иностранным заемщикам на условиях возвратности и уплаты процентов, преимущественно в виде займов.

Согласно В.В. Покровской международный кредит (разновидность экономической категории «кредит») – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. То есть это предоставление денежно-материальных ресурсов одних стран другим во временное пользование в сфере международных отношений.

В сфере международных экономических отношений функции международного кредита выражают особенности движения ссудного капитала. В их числе:

- перераспределение ссудного капитала между странами (тем самым кредит содействует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль, увеличивая ее массу);
- усиление централизации (концентрации) и накопления капитала в рамках всего мирового хозяйства;
- экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей;
- ускорение процесса реализации товаров и услуг во всемирном масштабе, способствующее росту масштабов расширенного воспроизводства;
- регулирование мировой экономики.

Роль международного кредита в мировой экономике напрямую связана с выполнением тесно взаимосвязанных вышеуказанных функций.

В качестве кредиторов внешнеторговых сделок выступают самим экспортеры и импортеры, банки и другие финансово-кредитные учреждения и государство. Практически финансирование сделок прямо или косвенно обеспечивается коммерческими банками, а экспортеры и импортеры выступают лишь инициаторами или сторонами, ответственными за своевременное погашение кредитов и связанных с ними расходов.

Коммерческая выгода кредитования внешнеторговых сделок для экспортера определяется несколькими моментами: ускорением сбыта; увеличением объема поставок товаров; стоимостью экспортных кредитов и возможностью покрытия расходов по кредитованию за счет полученной выручки. Для импортеров довольно частый и приемлемый вариант внешнеторговых сделок – сочетание покупки на условиях наличных расчетов и кредитования.

Роль и мотивация коммерческих банков в кредитовании экспортно-импортных сделок разнообразны. Банк может иметь несколько мотивов финансирования экспортной сделки. Он может выступать консультантом экспортера, консультантом покупателя, кредитором или организатором консолидированного кредита, наконец, может объединять несколько этих функций. Разные банки проявляют разные предпочтения в политике кредитования экспорта. Инвестиционные и обычные коммерческие банки часто наряду с предоставлением обычного кредита стремятся оказывать платные услуги консультационного и посреднического характера.

При экспортном кредитовании роль банков заключается в оптимизации пакета финансирования с точки зрения нужд и возможностей покупателя (импортера). В то же время они стремятся получить искомую прибыль по ссудной операции, расширить и диверсифицировать ссудную деятельность, выявить и использовать новые возможности расширения бизнеса с фирмой-экспортером.

В зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора, различают кредиты:

- правительственные, предоставляемые, как правило, государственными специализированными кредитными учреждениями;
- смешанные, в которых вместе с государством участвуют частные структуры;
- кредиты международных и региональных банков и других кредитных и валютно-финансовых организаций, таких как группа Всемирного банка, Международный валютный фонд (МВФ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.;
- частные, предоставляемые главным образом фирмами и банками, значительно реже посредниками (брокерами).

Правительственные кредиты предоставляются правительственными кредитными учреждениями на основе межправительственных соглашений. Обычно они выдаются на более льготных условиях, чем частные. Такие кредиты могут быть беспроцентными и предоставляться на срок в несколько десятков лет с большим льготным периодом перед началом погашения или выдаваться в виде субсидий (даров) и быть безвозвратными. Чаще всего они бывают целевыми (на приобретение определенных товаров и осуществление конкретных проектов), т.е. имеют связывающую оговорку, определяющую в общем виде цели кредита. С 1980-х гг. активно развивается проектное финансирование совместно с несколькими кредитными учреждениями без привлечения средств из государственного бюджета.

Межправительственные кредиты обычно предоставляются в виде открытия кредитной линии, а не одноразового кредита. Выделяют кредитные линии общего направления и специальные кредитные линии. Специальные кредитные линии предусматривают кредитование определенных объектов, линии общего назначения открываются на определенную сумму и предназначены в основном для кредитования импорта товаров из той или иной страны.

Кредиты международных и региональных организаций предоставляются преимущественно через Международный валютный фонд (МВФ), группу Международного банка реконструкции и развития (МБРР) через региональные банки развития развивающихся стран, Европейский инвестиционный банк и другие кредитно-финансовые институты Европейского Союза (ЕС). Такие институты созданы на основе межгосударственных соглашений в целях регулирования международных экономических отношений, в том числе валютно-кредитных и финансовых. Причем МВФ и МБРР выступают не только как крупные кредиторы, но и как координаторы международного кредитования развитых стран.

Частные кредиты предоставляются главным образом фирмами и банками, значительно реже посредниками (брокерами).

По срокам выдачи кредиты традиционно делятся на краткосрочные - до 1 года, среднесрочные - до 5 лет, долгосрочные - свыше 5 лет. В международной практике встречаются и более длительные сроки

кредитования (до 10 лет). Преимущественно они имеют место в рамках специальных межправительственных соглашений или в соответствии с нормами государственного кредитования, как, например, в США, Японии, Франции и других странах.

Краткосрочное кредитование используется в основном при экспорте массовых однородных и сырьевых товаров с платежами по открытому счету. В финансовых условиях контракта при этом предусматривается, что импортер обязуется перед экспортером через определенный промежуток времени или в фиксированные даты погашать стоимость поставленного в течение прошедшего периода товара. Обычно такие кредиты предоставляются на полную стоимость экспорта, при этом предполагается авансовый платеж и оплата способом наличного платежа против отгрузочных документов.

Если краткосрочный кредит пролонгируется, он становится средне- и иногда долгосрочным. В этом случае, как, собственно, и по всем видам экспортных кредитов, предоставляемых продавцами, конечным кредитором оказывается банковская система страны экспортера, поскольку кредиты поставщиков рефинансируются, как правило, в коммерческих банках путем учета долговых обязательств импортера.

Среднесрочные и долгосрочные кредиты предоставляются чаще всего при экспорте машин и оборудования, крупных партий поставок комплектного оборудования при строительстве объектов за рубежом. Долгосрочные кредиты связаны в основном с межправительственными кредитами, кредитами международных банков и кредитами инвестиционного характера.

Рассмотрим классификацию кредитов по способу обеспечения.

Кредитование внешнеэкономической деятельности осуществляется в основном против передачи должником обеспечения: товаров, товарораспорядительных документов, других коммерческих документов, а также ценных бумаг, векселей, недвижимости, прочих ценностей.

Залог товара для получения кредита осуществляется в трех основных формах: твердый залог, при котором определенная товарная масса закладывается в пользу банка; залог товара в обороте, при котором учитывается остаток товара соответствующего ассортимента на определенную сумму, залог товара в обороте, когда из заложенного товара можно изготавливать изделия, но передавая их в залог банку.

Необеспеченный, бланковый кредит выдается под обязательство должника погасить его в определенный срок.

С точки зрения техники предоставления различают:

- наличные кредиты, когда предоставляемые средства зачисляются на счет должника в его распоряжение;
- акцептные кредиты, которые предоставляются в форме акцепта тратты импортером, чаще банком, что облегчает учет тратты в банке заемщика;

- консорциальные кредиты позволяют заемщику мобилизовать особо крупные суммы на длительный срок, поскольку кредитором выступает не один банк, а несколько – консорциум.

Кредитование во внешнеэкономической сфере подразделяется на:

- внешнее (иностранное), охватывающее кредитные операции внешнеэкономического характера между отечественными банками и субъектами хозяйствования, с одной стороны, и иностранными банками и фирмами – с другой; между национальным государством и иностранным государством; международными валютно-финансовыми институтами и др.;

- внутреннее, представляющее собой в основном кредитование национальными банками отечественных заемщиков для проведения внешнеторговых сделок.

Кредиты во внешнеэкономической деятельности могут выдаваться как в иностранной валюте страны кредитора, так и в национальной – страны должника. Возможно кредитование и в валюте третьей страны.

Таким образом, в условиях обострения конкуренции на мировых рынках кредитование ВЭД становится не только необходимым, но иногда и неизбежным условием реализации товаров. Формы и методы предоставления кредита в коммерческой практике очень разнообразны, и, тем не менее, основное место в кредитовании внешнеэкономической деятельности занимают кратко- и среднесрочные частные экспортные кредиты.

Главная роль в кредитовании давно перешла к коммерческим банкам, которые в большинстве случаев являются конечным кредитором и частных фирменных кредитов, рефинансируя кредиты поставщиков.