

способствовать эффективному привлечению ресурсов через развивающийся финансовый рынок.

Банковская система Республики Беларусь должна строиться по принципу "универсальности" своей деятельности с учетом мировой тенденции финансовой конгломерации. При этом нецелесообразно препятствовать интеграции прочих финансовых институтов, создание которых необходимо для нормального функционирования рыночной экономики, в развивающиеся универсальные банковские структуры. Роль банков видится не только в кредитовании корпоративного сектора, но также в финансовом консультировании предприятий и «выводе» их на финансовый рынок. Дальнейшее развитие финансового рынка должно происходить параллельно с развитием ряда мощных универсальных банковских структур. Такая структура позволит избежать «крайностей» иностранного опыта построения финансовой системы (ненужных ограничений на участие банков в корпоративном контроле американского типа и мер, долгое время ограничивавших развитие рынка корпоративных ценных бумаг в Германии), учесть мировую тенденцию универсализации финансового сектора и обеспечить инвестиционный процесс в условиях переходной экономики в Беларуси.

Модель корпоративного управления и контроля в Беларуси обязательно должна пройти в своем развитии этап преобладания принципов "внутреннего" контроля с активным вовлечением банков в указанную систему. Данный подход в наибольшей степени отвечает потребностям реструктуризации промышленности в условиях переходной экономики. В дальнейшем система корпоративного управления будет рассматривать иные задачи, что потребует переориентации на принципы "внешнего" контроля при высокой развитости ликвидных финансовых рынков. Проведение реформ в Республике Беларусь должно происходить с учетом изменения приоритетности задач экономического развития во времени, что позволит с наименьшими издержками создать предпосылки и обеспечить устойчивый экономический рост в стране.

¹ См.: Jensen M. The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control System // Journal of Finance. 1993. Vol. 48. № 3.

² Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 80–98.

³ См.: Корпоративное управление в переходных экономиках – инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М. Аоки и Х.К. Кима. СПб., 1997.

⁴ См.: Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. М., 2000.

⁵ См.: Prowse S. Corporate Governance in an International Perspective: A Survey of Corporate Control Mechanisms Among Large Firms in the US, UK, Japan and Germany // Financial Markets, Institutions and Instruments. 1995. № 1.

Максименко-Новохрост Татьяна Владимировна – преподаватель кафедры экономической теории БГУ.

Н.В. ЧЕРЧЕНКО

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Процесс глобализации в его экономическом применении является одной из важнейших тенденций современной международной жизни. При этом чем выше уровень экономического развития страны, тем многообразнее формы ее внешнеэкономических связей, охватывающие внешнюю торговлю товарами и услугами, международное, инвестиционное, научно-техническое и валютно-финансовое сотрудничество.

Влияние международной торговли на экономическое развитие общества неуклонно возрастает. Так, во второй половине XX в. среднегодовые темпы роста международной торговли в полтора раза превышали темпы роста мирового объема производства. Соответственно рост зависимости стран от



международного товарообмена – это объективный, закономерный процесс, отражающий тот факт, что с точки зрения механизмов, масштабов и тенденций внешнеэкономических связей большинство стран в мире тяготеют к открытой экономике. Последняя, в частности, предполагает проявление тенденций развития национального хозяйства, задаваемых мировой экономикой, а также высокий уровень внешнеторгового оборота (не менее 25 % к ВВП), оказывающего стимулирующее (иногда тормозящее) влияние на количественные и качественные параметры экономического роста¹.

Результатом либерализации внешнеторговой сферы мирового хозяйства выступает и довольно высокая мировая экспортная квота, достигшая в 1997 г. 20 %, причем для развитых стран этот показатель составляет 27 %, а для развивающихся – 12 %². Товарная структура международной торговли за последние десятилетия претерпела ряд существенных изменений. Лидирующее положение в мировом экспорте той или иной страны, как правило, предопределяется ее позициями на рынке наукоемкой продукции и услуг.

По некоторым оценкам, мировой рынок наукоемкой продукции оценивается приблизительно в 2,3 трлн долл. ежегодно. Страны "большой семерки" контролируют 80 % рынка наукоемких изделий. Из 50 макротехнологий, создающих названный рынок, 46 составляют собственность указанных стран, а на весь остальной мир приходится 4. Поскольку США остаются лидером на главных направлениях развития фундаментальной науки, вполне закономерно, что эту страну в 1990-е гг. XX в. неизменно признают как наиболее конкурентоспособную в мире. Что касается России, то на ее долю приходится менее 1 % рынка наукоемкой продукции³.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности как в овеществленной, так и неовеществленной форме. Научно-технические знания, выступая как товар, могут иметь вид патентов, производственного опыта, ноу-хау, образцов техники и др. Практически весь объем передачи технологии в коммерческой форме оформляется или сопровождается лицензионным договором. Поэтому международная торговля лицензиями считается основной формой научно-технического обмена между странами, причем на долю США приходится абсолютное большинство продаж лицензий в мире и очевидно, что она развивается потому, что приносит ее участникам выгоду: так, по оценкам экспертов ООН, покупатели платят за приобретенные лицензии 1–10 % стоимости реализованной продукции, выпущенной на основе лицензионных соглашений.

Последняя четверть XX в. характеризуется бурным развитием сферы услуг, которой в настоящее время производится более половины ВВП промышленно развитых стран, в них занято до 50 % экономически активного населения. По прогнозам, к 2010 г. торговля услугами превысит торговлю товарами. Во всем мире *под услугой принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает потребитель*. Однако важно учитывать, что отдельные их виды имеют элементы осязаемости (например, компьютерная программа на дискете) и видимость (например, спектакль). В соответствии с международной практикой **услуги** могут классифицироваться как *коммерческие*: почт и связи, строительные работы, торговые; в сфере образования, по охране окружающей среды, в области финансового посредничества, в сфере здравоохранения и социальной области, связанные с туризмом, по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий; транспорта и пр. Наиболее быстро в международной торговле растут инжиниринговые, коммуникационные, банковские услуги, страхование и реклама, относительно медленнее развивается транспорт и туризм.

Международная торговля услугами имеет ряд отличительных особенностей: взаимосвязь с торговлей товарами, высокая степень защиты государством от иностранной конкуренции, в основном одновременное производст-

во и потребление, обуславливающее прямые контакты между производителями и потребителями и др. Географическая структура международной торговли свидетельствует, что примерно 70 % товарооборота в течение последних десятилетий приходится на промышленно развитые страны.

Международной торговле присущи весьма многообразные формы: торговля готовой продукцией, комплектным оборудованием; продукцией в разнообразном виде и в разобранном виде; кооперируемой продукцией, фрайчайзинг и фьючерсные (срочные) сделки; товарообменная (встречная) торговля. Важно отметить, что современная международная торговля постепенно утрачивает изначально присущие ей черты простой реализации на внешних рынках определенного излишка продукции и все более сводится к заранее согласованным поставкам между кооперирующимися предприятиями разных стран, где находятся международные кооперации. Соответственно направленность и структура торговых потоков зависят в первую очередь от варианта стратегии и практики компании. Организация международной торговли предполагает функционирование бирж, аукционов, выставок и ярмарок. Объектами биржевой торговли выступают примерно 70 наименований товаров (например, зерновые, живые животные и мясо, текстильные товары, пиломатериалы и фанера, цветные металлы, топливо и др.). Выделяются три центра международной биржевой торговли – США, Англия и Япония. На международных товарных аукционах производится продажа товаров, предварительно осмотренных покупателями, переходящих в собственность тому, кто предложит наиболее высокую цену. В этой связи Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Осло, Петербург известны, например, как центры аукционной торговли норкой, Копенгаген – голубым песцом.

Международные торги – это способ закупки товаров, размещения заказов и их выдачи, когда к определенному сроку привлекаются предложения от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключается контракт с тем из них, предложение которого наиболее выгодно их организаторам. Наиболее часто такая организационная форма международной торговли практикуется в ЮАР, Австралии, Новой Зеландии, США и других странах. Важно отметить, что преимущественно в качестве организаторов торгов выступают государственные организации и учреждения.

Международные выставки и ярмарки позволяют продемонстрировать достижения одной или нескольких стран в определенных областях производства, науки и техники, дают возможность участникам не только выставить новые образцы товаров, но и заключить торговые сделки.

На практике международная торговля нигде и никогда не развивалась без вмешательства государства. В современных условиях, когда национальные экономики становятся все более открытыми, государство в своей макроэкономической политике все более учитывает прямые и обратные связи процессов, протекающих внутри хозяйства и во внешнеэкономической сфере, в связи с тем, что внутреннее экономическое равновесие не может быть достигнуто без использования инструментария, в частности внешнеторгового регулирования. Из двух основных видов внешнеторговой политики – *протекционизма* и *либерализма* – второй является доминирующим. Большая работа по либерализации международной торговли была проделана в рамках ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле) и недавно созданной на его основе ВТО (Всемирной торговой организации). Объектом внешнеторговой политики преимущественно выступает импорт, а среди ее инструментария нетарифные преобладают по сравнению с тарифными. Уменьшение уровня таможенного обложения, будучи генеральным направлением в развитии регулирования внешней торговли, существенно ограничивает возможности таможенно-тарифного регулирования в целом. В рамках современной международно-правовой системы возможность принятия страной односторонних мер по изменению таможенно-тарифных ставок исключается. Для изменения тарифов требуются длительные международные

консультации. Стремление сохранить за государственными управленческими структурами механизмы быстрого реагирования на изменяющиеся внешние условия предопределяет широкое распространение нетарифных барьеров. Речь идет о специальных налогах на импортные товары, экспортных субсидиях, квотах и лицензиях, "добровольном" ограничении экспорта и др.

Ведущие позиции в товарообороте Республики Беларусь занимают транспортные средства, машины, оборудование, механизмы, химическая продукция, текстиль и текстильные изделия, недрагоценные металлы и изделия из них, минеральные продукты и др.

Как известно, сальдо внешней торговли Республики Беларусь является отрицательным. В числе причин, сдерживающих поставки продукции на экспорт, можно назвать работу с фирмами на условиях полной предоплаты вследствие снижения платежеспособности предприятий и населения в России и странах СНГ, рост курса доллара на валютном рынке, а также дефицит оборотных средств. Очевидно, улучшению внешнеторговой деятельности способствовали бы, например, установление единого курса валюты во избежание искажений в ценообразовании и государственной статистической отчетности, убытков, падения рентабельности и в целях развития экспортного потенциала; снижение доли обязательной продажи валюты белорусскими экспортерами, а также введение единой коллективной валюты в СНГ по образцу СДР (Специальных прав заимствования) или ЭКЮ (ЕВРО).

¹ См.: Игошкин В. С. Международные экономические отношения. Казань, 1993.

² См.: Сироткин О. Технологический обмен России на рубеже XXI века // Экономист. 1998. № 4.

³ См.: Королев И. 1997 год в мировом экономическом развитии // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 8.

Черченко Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент БГУ.

