Белорусский государственный университет
(наименование учреждения высшего образования)

Факультет Международных отношений
Кафедра Международных экономических отношений

СОГЛАСОВАНО
Заведующий (начальник) кафедрой
(председатель методической
комиссии факультета)

26 июня 2012 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан (начальник) факультета

26 июня 2012 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Международные экономические отношения
(название учебной дисциплины)

для специальности (направления специальности) 1-25 01 03 – Мировая экономика

(код и наименование специальности)

Составители: Е.Л. Давыденко, д.э.н., доцент, профессор кафедры МЭО БГУ

Рассмотрено и утверждено
на заседании совета
26.06 20 12 г.,
протокол № 6

12-8409
от 19.10.2012

УТВЕРЖДАЮ

Ректор
Белорусского государственного университета

_____ В.И.Стражев

25.10.2008 г.

Регистрационный № *Е25-029/уч*

Министерство образования Республики Беларусь

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Специальность 1-25 01 03 Мировая экономика

Специализации: 1-25 01 03 01 Управление внешнеэкономической деятельностью
1-25 01 03 02 Внешнеторговая и коммерческая деятельность

Белорусский государственн
университет

Квалификация специалист
экономист

Срок обучения 5 лет

I. График учебного процесса

Курсы	сентябрь					октябрь					ноябрь					декабрь					январь					февраль					март					апрель					май					июнь					июль					август					Теоретическое обучение	Экзаменационная сессия	Учебные практики	Производственные практики	Дипломное проектирование	Государственный экзамен	Каникулы
	1	8	15	22	29/09	6	13	20	27/10	3	10	17	24	1	8	15	22	29/12	5	12	19	26/01	2	9	16	23/02	2	9	16	23	30/03	6	13	20	27/04	4	11	18	25	1	8	15	22	29/06	6	13	20	27/07	3	10	17	24	31											
	7	14	21	28	04/10	12	19	26	02/11	7	16	23	30	7	14	21	28	04/01	11	18	25	01/02	8	15	22	01/03	8	15	22	29	05/04	12	19	26	03/05	10	17	24	31	7	14	21	28	05/07	12	19	26	02/08	9	16	23	31											
I																		:	:	:	:	=	=																						:	:	:	:	:	=	=	=	=	=	=	=	=			34	8					10
II																		:	:	:	:	=	=																						:	:	:	:	:	=	=	=	=	=	=	=	=			34	8					10
III																		:	:	:	:	=	=																						:	:	:	:	:	0	=	=	=	=	=	=	=			34	8	1				9
IV																		:	:	:	=	=	=																						:	:	:	:	:	X	X	X	X	=	=	=	=			34	7		4			7
V																		:	:	:	//	=	=	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	/	/	/	/	/	/	/	//	//	//	=	=	=	=											17	3		10	8	4	6
																																																															153	34	1	14	8	4	42

Обозначения: [ ] — теоретическое обучение [O] — учебная практика [/] — дипломное проектирование [=] — каникулы

[:] — экзаменационная сессия [X] — производственная практика [//] — государственный экзамен

III. План учебного процесса

№ п/п	Название дисциплины	Распределение по семестрам			Количество часов							Распределение по курсам и семестрам								
							Из них					I курс		II курс		III курс		IV курс		
		Экзаменов	Зачетов	Курсовых работ	Всего	Аудиторных	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Контролируемая самостоятельная работа	1 семестр, 17 недель	2 семестр, 17 недель	3 семестр, 17 недель	4 семестр, 17 недель	5 семестр, 17 недель	6 семестр, 17 недель	7 семестр, 17 недель	8 семестр, 17 недель	9 семе 1 нед
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	2
1.	**Цикл социально-гуманитарных дисциплин**				**1800**	**746/490**	**282**		**124/470**	**268**	**72**									
	Обязательный компонент																			
1.1	История Беларуси*	1			138	72	38			26	8	4								
1.2	Основы идеологии белорусского государства		2		36	24	16			4	4		2							
1.3	Философия	2			138	76	42			26	8		5							
1.4	Экономическая теория	1			138	76	42			26	8	4								
1.5	Социология		6		54	36	20			10	6						2			
1.6	Политология	5			138	68	38			22	8					4				
1.7	Основы психологии и педагогики	1			138	72	28		40		4	4								
1.8	Иностранный язык	1,2			308	150				130	20	6	6							
1.9	Физическая культура**		/1-8		560	70/490	12		58/470		/20	1/3	1/3	1/3	1/3	0/4	0/4	0/4	0/4	
	Курсы по выбору																			
1.10	Логика		1		50	34	20			12	2	2								
1.11	Белорусский язык (профессиональная лексика)		2		50	34	6		26		2		2							
1.12	Религиоведение		2		52	34	20			12	2		2							
2.	**Цикл естественнонаучных дисциплин**				**1386**	**668**	**268**	**102**	**242**	**18**	**38**									
	Обязательный компонент																			
1.1	Высшая математика	2,3	1,4		462	206	104		92		10	3	4	3	2					
1.2	Компьютерные информационные технологии	3,4	2		340	188	94	90			4		4	3	4					
1.3	Защита населения и объектов от чрезвычайных ситуаций. Радиационная безопасность		1		90	68	28	12	22		6	4								
1.4	Основы экологии и экономика природопользования	2			130	52	32			18	2		3							
1.5	Основы энергосбережения		1		34	18	10		6		2	1								
	Вузовский компонент																			
1.6	*Прикладной статистический анализ*	*9*			*172*	*72*			*64*		*8*									5
	Дисциплины по выбору студента																			
1.7	Информационное обеспечение менеджмента	8			158	64			58		6								4	
	Количество часов учебных занятий				10098	4979/490	1690	132	2111/470	792	254	34/3	33/3	34/3	34/3	33/4	36/4	30/4	29/4	3
	Количество курсовых работ			5										1	1		1	1	1	
	Количество экзаменов	41										5	5	4	4	4	5	4	5	5
	Количество зачетов		33/8									4/1	4/1	3/1	4/1	4/1	4/1	2/1	5/1	3

№ п/п	Название дисциплины	Распределение по семестрам			Количество часов							Распределение по курсам и семестрам									
							Из них					I курс		II курс		III курс		IV курс		V курс	
		Экзаменов	Зачетов	Курсовых работ	Всего	Аудиторных	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Контролируемая самостоятельная работа	1 семестр, 17 недель	2 семестр, 17 недель	3 семестр, 17 недель	4 семестр, 17 недель	5 семестр, 17 недель	6 семестр, 17 недель	7 семестр, 17 недель	8 семестр, 17 недель	9 семестр, 17 недель	10 семестр, – недель
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
3.	**Цикл общепрофессиональных и специальных дисциплин**				**6158**	**3117**	**902**	**30**	**1745**	**320**	**120**										
	Обязательный компонент																				
3.1	Микроэкономика	2			160	68	34			30	4		4								
3.2	Макроэкономика	3		3	174	86	44			38	4			5							
3.3	Мировая экономика	4	3	4	348	164	82			76	6			4	5						
3.4	Маркетинг и ценообразование		5		98	52	28		22		2					3					
3.5	Национальная экономика Беларуси	6			160	68	34			30	4						4				
3.6	Производственные технологии	1			164	68	34	24		8	2	4									
3.7	Статистика	4	3		230	102	52		46		4			3	3						
3.8	Экономический анализ деятельности организации (предприятия)	9			134	52	26		24		2									3	
3.9	Эконометрика и экономико-математические методы и модели		4		98	52	26	6	18		2				3						
3.10	Экономика организации (предприятия)	6			164	68	34		30		4						4				
3.11	Основы менеджмента		5		64	34	18		14		2					2					
3.12	Финансы и финансовый рынок	6			198	86	44		38		4						5				
3.13	Введение в специальность				12	12	12					1									
3.14	Основы управления интеллектуальной собственностью		9		68	36	22		12		2									2	
3.15	Охрана труда		4		64	34	24		8		2				2						
3.16	Бухгалтерский учет	8	7		230	102	52		46		4							3	3		
3.17	Деньги, кредит, банки		9		98	52	26		24		2									3	
3.18	Основы права	7			198	86	44		38		4							5			
3.19	Международные экономические отношения	6	5	6	286	132	66			60	6					4	4				
3.20	Международный менеджмент	6			134	52	26			24	2						3				
3.21	Конкурентные стратегии	9			164	68	34			30	4									4	
3.22	Экономика зарубежных стран		5		98	52	26			24	2					3					
3.23	Иностранный язык (2-ой)	4,5	3		780	376			356		20			8	7	7					
	Вузовский компонент																				
3.24	Иностранный язык	3,5,7,8,9	4,6,8,8		1304	833	40		773		20			7	7	7	7	7	7	7	
3.26	Теория и практика перевода		6		80	42	20		20		2						2				
	Дисциплины и курсы по выбору студента																				
3.27	Иностранный язык (2-ой)	7,9	6,8		650	340	54		276		10						5	5	5	5	
4.	**Цикл дисциплин специализации**	**5,7,8,8**	**7,8,8,9**	**7,8**	**754**	**448**	**238**			**186**	**24**					3		10	10	3	

* Включая курс «Великая Отечественная война советского народа (в контексте Второй мировой войны)»

** Включая курс по теоретико-методическим основам физкультурно-спортивной деятельности, здорового образа жизни, профилактике СПИДа и наркомании.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДИСЦИПЛИН СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ

1-25 01 03 01: Управление внешнеэкономической деятельностью	**1-25 01 03 02 Внешнеторговая и коммерческая деятельность**
Основы ВЭД	Организация и техника внешнеторговых операций
Международная экономическая интеграция	Международные валютные и финансовые отношения
Европейское трансграничное сотрудничество	Конъюнктура мировых товарных рынков
Внешнеторговая политика малой экономики	Ситуационный анализ внешнеэкономических процессов
Транзитивная экономика	Международный бизнес
Международные расчеты	Венчурная деятельность
Международный маркетинг	Международный маркетинг
Методология исследования мировой экономики	Международная трудовая миграция
Экономика, управление ВЭД	Экономика, управление ВЭД
Финансовый менеджмент	Финансовый менеджмент
Антидемпинг в международной торговле	Антидемпинг в международной торговле

Учебно-методический комплекс по курсу «Международные экономические отношения»

Электронный учебно-методический комплекс (УМК) по учебной дисциплине «**Международные экономические отношения**» создан в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования и предназначен для студентов специальности «Мировая экономика». Содержание разделов УМК соответствует образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «**Международные экономические отношения**».

Главная цель УМК – оказание методической помощи студентам в систематизации учебного материала в процессе подготовки к итоговой аттестации по курсу «**Международные экономические отношения**». Отличительной особенностью данного комплекса является его профильная направленность, учитывающая особенности специальности «Мировая экономика».

Структура УМК включает:

1.Учебно-программные материалы (разделы: организационно-методический, содержание учебного материала), включающие примерный тематический план дисциплины, содержание рабочей программы по курсу «**Международные экономические отношения**», планы семинарских занятий для самостоятельной подготовки студентов.

2. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (конспект лекций по вопросам курса «**Международные экономические отношения**», вопросы для подготовки к зачету по дисциплине, задания, тесты, вопросы для самоконтроля, тематика рефератов и докладов, список литературы). Материал может быть использован для самостоятельной подготовки студентов к лекциям и практическим занятиям.

3. Учебно-практические указания по самостоятельной работе студентов, подготовке к семинарским занятиям, выполнению контрольных заданий, тестов, подготовке рефератов и докладов.

4. Форма контроля по дисциплине **«Международные экономические отношения»** (система контроля и оценки знаний студентов).

5. Справочные материалы, включающие отдельные положения нормативно-правовых актов Республики Беларусь, регулирующих экономические процессы, программно-планирующую документацию воспитательной работы БГУ.

Содержание и структура УМК рассмотрена и одобрена на заседании кафедры международных экономических отношений ФМО
(протокол № 10 от 22.05.12 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебно-методический комплекс по курсу «Международные экономические отношения» предназначен для изучения проблем развития международных экономических отношений студентами экономических специальностей БГУ. Программа курса разработана на основе Типовой учебной программы для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь в 2007 г.

Основная концепция курса – дать студентам представление о противоречивом комплексе экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства, а также рассмотреть механизмы реализации международных экономических отношений через правовые нормы, экономические методы и инструменты, деятельность международных экономических организаций.

Задачи изучения дисциплины:

- приобрести теоретические знания о закономерностях и тенденциях развития международных экономических отношений, предпосылках и основных этапах становления современной системы МЭО;
- изучить теорию и практику международной торговой, инвестиционной, валютной и миграционной политики, формы и виды зарубежного инвестирования, пути улучшения инвестиционного климата в стране;
- приобрести знания о современном механизме функционирования финансовых и валютных отношений в мировом хозяйстве;
- определить место и роль, участие Республики Беларусь в системе международных экономических отношений.

В результате изучения этой дисциплины студенты должны ЗНАТЬ:

- Закономерности и тенденции развития международных экономических отношений;
- Предпосылки и основные этапы становления современной системы МЭО;
- Формы и виды зарубежного инвестирования, пути улучшения инвестиционного климата в стране;
- Теорию и практику международной торговой, инвестиционной, валютной и миграционной политики;
- Содержание международных валютных отношений и их составляющих;

- Современный механизм функционирования финансовых и валютных отношений в мировом хозяйстве;
- Место и роль, участие Республики Беларусь в системе международных экономических отношений.

После изучения курса МЭО студенты должны УМЕТЬ:

- Анализировать целесообразность и эффективность участия субъектов МЭО во внешнеэкономической деятельности;
- Использовать в экономическом анализе механизм функционирования международного рынка товаров, услуг, научно-технических знаний, капитала, рабочей силы;
- Использовать современные принципы организации мировой валютной системы;
- Мыслить глобально, стратегически и перспективно;
- Использовать методы, формы и инструменты государственного и наднационального регулирования международных экономических отношений;
- Анализировать состояние мирохозяйственных связей для принятия управленческих решений.

Изучение курса МЭО предполагает приобретение студентами НАВЫКОВ:

- определения эффективных направлений международной специализации и кооперирования производства;
- прогнозирования валютного курса и его влияния на микро- и макроэкономические показатели;
- разработки методов и инструментов межгосударственного регулирования системы МЭО.

Курс МЭО базируется на изучении экономической теории и мировой экономики. Навыки работы с литературой, статистическими данными по курсу «Международные экономические отношения» могут быть использованы в дальнейшем при написании курсовых и дипломных работ.

Распределение часов согласно стандарту и учебному плану для дисциплины «Экономика зарубежных стран» специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика».

№ n/n	Название дисциплины	Распределение по семестрам			Количество часов			
		экз.	зач.	к/р	Всего ауд.	Лекции	Семинар.	КСР
	Международные экономические отношения	6	5	6	70 70	34 34	30 30	6 6

РАЗДЕЛ 1.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ
ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование темы	Количество часов			
		Аудиторные			Самостоятельная работа
		Лекции	Практич., семинар.	КСР	
1.	Международные экономические отношения как форма существования и развития мировой экономики	4	4	2	Устный опрос, тесты, рефераты
2.	Свободные экономические зоны – экономический и организационно-правовой институт мирового хозяйства	4	2	-	Устный опрос, тесты, рефераты
3.	Международная торговля товарами и современные тенденции в ее развитии	6	4	-	Тесты, задачи, рефераты
4.	Международный рынок услуг	4	4	-	Тесты, задачи
5.	Международный рынок услуг аутсорсинга	2	2	2	Рефераты
6.	Международный обмен информацией и технологиями в системе мирохозяйственных связей	4	4	-	Устный опрос, тесты, рефераты
7.	Электронная торговля – новая сфера применения информационных технологий	4	4	-	Рефераты
8.	Международная миграция капиталов. Прямые заграничные инвестиции	6	4	2	Тесты, задачи, презентации
9.	Международный кредит и мировой кризис задолженности	4	4	-	Устный опрос, тесты, задачи
10.	Международный рынок ссудных капиталов (финансовый рынок)	4	4	-	Устный опрос, тесты
11.	Международная миграция трудовых ресурсов	4	4	-	Тесты, задачи, рефераты
12.	Международные валютно-финансовые отношения	6	4	-	Тесты, задачи, рефераты
13.	Международная экономи-	6	4	2	Тесты, зада-

	ческая интеграция				чи, рефера-ты
14.	Роль ВТО в системе регулирования международной торговли	4	4	2	Устный опрос, рефераты
15.	Нетарифные меры защиты внутреннего рынка в рамках правил ВТО	4	4	-	Задачи, рефераты
16.	Процесс присоединения к ВТО	2	4	2	Презентации
	Итого:	68	60	12	

РАЗДЕЛ 2.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Международные экономические отношения как форма существования и развития мировой экономики

Предмет МЭО. Формы, механизм, субъекты МЭО. Факторы, влияющие на МЭО.

Этапы и тенденции развития мирового хозяйства Сущность открытой экономики.

Международное разделение труда как основа МЭО. Формы МРТ: международная специализация и кооперирование производства. Современные тенденции в развитии МРТ. Современные теории модернизации МРТ.

Место РБ в мировой и европейской системе экономических координат. Особенности интеграции РБ в мировую экономику. Варианты открывания экономики и региональной ориентации.

Тема 2. Свободные экономические зоны – экономический и организационно-правовой институт мирового хозяйства

Понятие свободных экономических зон, цели и предпосылки их создания.

Основные виды свободных экономических зон. Классификация СЭЗ по функциональному признаку.

Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Специфика СЭЗ в развитых странах. Отличительные признаки СЭЗ в развивающихся странах и странах в условиях трансформации.

Оффшорные зоны. Оффшорные компании.

Тема 3. Международная торговля товарами и современные тенденции в ее развитии

Международная торговля в системе МЭО. Концепции международной торговли: классические и неоклассические. Альтернативные теории международной торговли.

Современные тенденции развития международной торговли. Объем и динамика международной торговли. Позиции отдельных стран, их групп и регионов в международной торговле.

Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные. Классификация таможенных пошлин.

Понятие оптимального тарифа. Тарифная квота. Классификация инструментов нетарифного регулирования внешней торговли.

Влияние тарифа на экономику малой и большой страны.

Основные подходы к государственной внешнеторговой политике: аргументы сторонников свободы торговли и протекционизма.

Закономерности и проблемы развития внешней торговли Республики Беларусь. Показатели оценки участия страны в системе внешнеторговых связей.

Тема 4. Международный рынок услуг

Особенности международного рынка услуг. Классификация услуг. Теории торговли услугами.

Ведущие экспортеры и импортеры услуг. Место услуг во внешней торговле Республики Беларусь.

Методы государственного регулирования торговли услугами.

Основные виды лизинга, применяемого в международной практике.

Особенности инжиниринговых услуг и их структура.

Международный туризм как специфическая форма торговли услугами. Виды и индустрия международного туризма. Организационные формы операций по международному туризму.

Тема 5. Международный рынок услуг аутсорсинга

Понятие аутсорсинга, цель и практические результаты его применения.

Возникновение и развитие практического аутсорсинга. Использование аутсорсинга в автомобилестроении.

Сегменты международного рынка услуг аутсорсинга: аутсорсинг информационных технологий и аутсорсинг бизнес-процессов.

Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг. Основные этапы принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру.

Оффшорное программирование – одна из форм международного аутсорсинга.

Тема 6. Международный обмен информацией и технологиями в системе мирохозяйственных связей

Понятие технологий, инноваций и изобретений. Классификация технологий. Технологические уклады в мировой экономике.

Экономико-правовые формы защиты технологии: патент, лицензия, копирайт, торговая марка.

Мирохозяйственный обмен информацией.

Формы передачи технологии. Виды международных лицензий и лицензионных договоров. Формы лицензионного вознаграждения.

Технологическая емкость торговли. Технологический баланс платежей.

Международное техническое содействие.

Государственное регулирование передачи технологии.

Ведущие технологические направления белорусской науки. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями.

Тема 7. Электронная торговля – новая сфера применения информационных технологий

Структура информационно-коммуникационного сектора мировой экономики.

Информационные и коммуникационные технологии – основа ИКС.

Сущность электронной торговли. Электронный бизнес.

Участники, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике. Матрица сетевой экономики. Виды электронной торговли и их особенности.

Тема 8. Международная миграция капиталов. Прямые заграничные инвестиции

Международная миграция капиталов как одна из ведущих форм МЭО. Причины миграции капиталов, определяющие факторы и основные формы.

Международное движение капитала: микро- и макроэкономические теории. Неоклассическая теория. Неокейнсианское направление. Неолиберальное направление. Марксиская теория. Теория К.Коджимы. Эклектичная теория Дж.Даннинга. Модель монополистических преимуществ С.Хаймера. Теория присвоения. ПИИ как уклонение от налогов.

Современные тенденции в международном движении капитала. Масштабы и география движения капитала. Изменения в движении прямых инвестиций.

Сравнительный анализ прямых и портфельных иностранных инвестиций. Влияние импорта прямых и портфельных иностранных инвестиций на экономику принимающей страны. Влияние импорта ссудного капитала на национальную экономику.

ПЗИ и ТНК. Сущность международных компаний и их отличительные особенности. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Уровень транснационализации ведущих ТНК. Понятие международного производства. Слияния и поглощения в ходе осуществления прямых инвестиций.

Отличительные характеристики национальных систем инвестирования, способных привлекать зарубежных инвесторов. Определяющие элементы инвестиционного климата в РБ.

Тема 9. Международный кредит и мировой кризис задолженности

Международный кредит как экономическая категория. Принципы, функции и роль международного кредита. Основные цели внешнего заимствования.

Виды и сравнительные преимущества иностранных займов.

Формы международного кредитования Республики Беларусь.

Показатели кредитной безопасности страны. Валовый внешний долг. Оценка эффективности внешних кредитов. Кредитный рейтинг.

Международное кредитование развивающихся стран. Кризис международной задолженности 1970-х, 1980-х, 1990-х гг. Реструктуризация внешнего долга.

Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит. Факторинг, форфейтинг, лизинг – современные формы кредитования внешней торговли.

Тема 10. Международный рынок ссудных капиталов (финансовый рынок)

Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка). Причины возникновения еврорынка.

Современные долговые инструменты международного кредитного рынка. Формы еврокредитов.

Экономическое содержание операций международного фондового рынка. Тенденции развития международных фондовых рынков. Рынок иностранных облигаций и еврооблигаций, акций, американских депозитарных расписок.

Особенности международного рынка ссудных капиталов и современные тенденции в его развитии.

Тема 11. Международная миграция трудовых ресурсов

Причины международной миграции трудовых ресурсов. Социально-экономические эффекты миграции для страны-экспортера, страны-импортера и мировой экономики в целом.

Количественные показатели международной миграции трудовых ресурсов.

Масштабы и направления миграции трудовых ресурсов, ее современные центры. Современные тенденции международной миграции трудовых ресурсов.

Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов.

Проблемы внешней трудовой миграции в РБ.

Тема 12. Международные валютно-финансовые отношения

Экономическое содержание валютного курса и валютного регулирования. Абсолютный и относительный ППС. Режимы валютного курса, их достоинства и недостатки. Классификация факторов, влияющих на отклонение валютного курса от его основы.

Валютный курс и валютная котировка. Кросс-курс. Валютная позиция банков при осуществлении валютных операций.

Методы регулирования валютного курса.

Понятие валютного рынка. Типы валютных рынков, функции и участники валютного рынка. Биржевой и внебиржевой рынок.

Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке: депозитные, конверсионные, арбитражные конверсионные, споты, форварды, фьючерсы, опционы, свопы.

Международная ликвидность, ее количественный и качественный аспекты. Международная резервная валюта. Коллективные резервные валюты.

Международный рынок золота. Внешнеторговый баланс и золотовалютные резервы государства.

Сущность международной валютной системы и ее основные элементы. Этапы развития международной валютной системы. Место Европейской валютной системы в Ямайской валютной системе. Поэтапное формирование валютного союза ЕС. Оптимальные валютные зоны.

Тема 13. Международная экономическая интеграция

Сущность, предпосылки, цели, внутренняя логика экономической интеграции. Современные тенденции в развитии региональной интеграции.

Принципы оценки интеграции. «Золотые правила» региональной интеграции.

Статические и динамические эффекты интеграции. Теория “второго лучшего”.

ЕС как наиболее развитая форма экономической интеграции. Причины и основные этапы развития западноевропейской интеграции. Экономические последствия расширения ЕС на Восток. Особенности институциональной структуры ЕС.

ЕАСТ и ее взаимоотношения с ЕС. Формирование ЕЭП. Участие стран с малой экономикой в интеграционных процессах.

Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне (НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС, АСЕАН и др.). Экономическая интеграция в СНГ в контексте опыта западных стран. Участие Республики Беларусь в интеграционных процессах: СНГ, ЕврАзЭС, ЕЭП, Союзное государство России и Беларуси.

Тема 14. Роль ВТО в системе регулирования международной торговли

Создание и развитие системы многостороннего регулирования международной торговли.

Основные принципы системы многостороннего регулирования международной торговли в рамках ГАТТ/ВТО.

Сфера применения и основные принципы ГАТС. Структура ГАТС и основные обязательства, применяемые ко всем секторам услуг.

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соотношение ТРИПС с основными международными договорами по правам интеллектуальной собственности.

Тема 15. Нетарифные меры защиты внутреннего рынка в рамках правил ВТО

Технические барьеры, санитарные и фитосанитарные меры. Соглашение по процедурам лицензирования импорта. Оценка таможенной стоимости товара. Соглашение по предотгрузочной инспекции. Соглашение по правилам определения страны происхождения товара. Соглашение по инвестиционным мерам.

Антидемпинговые процедуры.

Субсидии и компенсационные меры в системе многостороннего регулирования.

Специальные защитные меры во внешней торговле.

Особенности торговой политики в отдельных областях. Регулирование международной торговли сельскохозяйственными товарами.

Регулирование торговли текстильными товарами.

Регулирование международного рынка стали.

Тема 16. Процесс присоединения к ВТО

Порядок присоединения к ВТО.

Стратегии стран-кандидатов при вступлении. Опыт присоединения к ВТО Кыргызстана, Грузии, Молдовы, Армении, Украины, Китая. Вступление в ВТО России.

Республика Беларусь на пути присоединения к ВТО.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Международные экономические отношения как форма существования и развития мировой экономики

Предмет МЭО. Формы, механизм, субъекты МЭО. Факторы, влияющие на МЭО.

Этапы и тенденции развития мирового хозяйства Сущность открытой экономики.

Международное разделение труда как основа МЭО. Формы МРТ: международная специализация и кооперирование производства. Современные тенденции в развитии МРТ. Современные теории модернизации МРТ.

Место РБ в мировой и европейской системе экономических координат. Особенности интеграции РБ в мировую экономику. Варианты открывания экономики и региональной ориентации.

Тема 2. Свободные экономические зоны – экономический и организационно-правовой институт мирового хозяйства

Понятие свободных экономических зон, цели и предпосылки их создания.

Основные виды свободных экономических зон. Классификация СЭЗ по функциональному признаку.

Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Специфика СЭЗ в развитых странах. Отличительные признаки СЭЗ в развивающихся странах и странах в условиях трансформации.

Оффшорные зоны. Оффшорные компании.

Тема 3. Международная торговля товарами и современные тенденции в ее развитии

Международная торговля в системе МЭО. Концепции международной торговли: классические и неоклассические. Альтернативные теории международной торговли.

Современные тенденции развития международной торговли. Объем и динамика международной торговли. Позиции отдельных стран, их групп и регионов в международной торговле.

Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные. Классификация таможенных пошлин. Понятие оптимального тарифа. Тарифная квота. Классификация инструментов нетарифного регулирования внешней торговли.

Влияние тарифа на экономику малой и большой страны.

Основные подходы к государственной внешнеторговой политике: аргументы сторонников свободы торговли и протекционизма.

Закономерности и проблемы развития внешней торговли Республики Беларусь. Показатели оценки участия страны в системе внешнеторговых связей.

Тема 4. Международный рынок услуг

Особенности международного рынка услуг. Классификация услуг. Теории торговли услугами.

Ведущие экспортеры и импортеры услуг. Место услуг во внешней торговле Республики Беларусь.

Методы государственного регулирования торговли услугами.

Основные виды лизинга, применяемого в международной практике.

Особенности инжиниринговых услуг и их структура.

Международный туризм как специфическая форма торговли услугами. Виды и индустрия международного туризма. Организационные формы операций по международному туризму.

Тема 5. Международный рынок услуг аутсорсинга

Понятие аутсорсинга, цель и практические результаты его применения.

Возникновение и развитие практического аутсорсинга. Использование аутсорсинга в автомобилестроении.

Сегменты международного рынка услуг аутсорсинга: аутсорсинг информационных технологий и аутсорсинг бизнес-процессов.

Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг. Основные этапы принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру.

Оффшорное программирование – одна из форм международного аутсорсинга.

Тема 6. Международный обмен информацией и технологиями в системе мирохозяйственных связей

Понятие технологий, инноваций и изобретений. Классификация технологий. Технологические уклады в мировой экономике.

Экономико-правовые формы защиты технологии: патент, лицензия, копирайт, торговая марка.

Мирохозяйственный обмен информацией.

Формы передачи технологии. Виды международных лицензий и лицензионных договоров. Формы лицензионного вознаграждения.

Технологическая емкость торговли. Технологический баланс платежей.

Международное техническое содействие.

Государственное регулирование передачи технологии.

Ведущие технологические направления белорусской науки. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями.

Тема 7. Электронная торговля – новая сфера применения информационных технологий

Структура информационно-коммуникационного сектора мировой экономики.

Информационные и коммуникационные технологии – основа ИКС.

Сущность электронной торговли. Электронный бизнес.

Участники, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике. Матрица сетевой экономики. Виды электронной торговли и их особенности.

Тема 8. Международная миграция капиталов. Прямые заграничные инвестиции

Международная миграция капиталов как одна из ведущих форм МЭО. Причины миграции капиталов, определяющие факторы и основные формы.

Международное движение капитала: микро- и макроэкономические теории. Неоклассическая теория. Неокейнсианское направление. Неолиберальное направление. Марксиская теория. Теория К.Коджимы. Эклектичная теория Дж.Даннинга. Модель монополистических преимуществ С.Хаймера. Теория присвоения. ПИИ как уклонение от налогов.

Современные тенденции в международном движении капитала. Масштабы и география движения капитала. Изменения в движении прямых инвестиций.

Сравнительный анализ прямых и портфельных иностранных инвестиций. Влияние импорта прямых и портфельных иностранных инвестиций на экономику принимающей страны. Влияние импорта ссудного капитала на национальную экономику.

ПЗИ и ТНК. Сущность международных компаний и их отличительные особенности. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Уровень транснационализации ведущих ТНК. Понятие международного производства. Слияния и поглощения в ходе осуществления прямых инвестиций.

Отличительные характеристики национальных систем инвестирования, способных привлекать зарубежных инвесторов. Определяющие элементы инвестиционного климата в РБ.

Тема 9. Международный кредит и мировой кризис задолженности

Международный кредит как экономическая категория. Принципы, функции и роль международного кредита. Основные цели внешнего заимствования.

Виды и сравнительные преимущества иностранных займов.

Формы международного кредитования Республики Беларусь.

Показатели кредитной безопасности страны. Валовый внешний долг. Оценка эффективности внешних кредитов. Кредитный рейтинг.

Международное кредитование развивающихся стран. Кризис международной задолженности 1970-х, 1980-х, 1990-х гг. Реструктуризация внешнего долга.

Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит. Факторинг, форфейтинг, лизинг – современные формы кредитования внешней торговли.

Тема 10. Международный рынок ссудных капиталов (финансовый рынок)

Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка). Причины возникновения еврорынка.

Современные долговые инструменты международного кредитного рынка. Формы еврокредитов.

Экономическое содержание операций международного фондового рынка. Тенденции развития международных фондовых рынков. Рынок иностранных облигаций и еврооблигаций, акций, американских депозитарных расписок.

Особенности международного рынка ссудных капиталов и современные тенденции в его развитии.

Тема 11. Международная миграция трудовых ресурсов

Причины международной миграции трудовых ресурсов. Социально-экономические эффекты миграции для страны-экспортера, страны-импортера и мировой экономики в целом.

Количественные показатели международной миграции трудовых ресурсов.

Масштабы и направления миграции трудовых ресурсов, ее современные центры. Современные тенденции международной миграции трудовых ресурсов.

Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов.

Проблемы внешней трудовой миграции в РБ.

Тема 12. Международные валютно-финансовые отношения

Экономическое содержание валютного курса и валютного регулирования. Абсолютный и относительный ППС. Режимы валютного курса, их достоинства и недостатки. Классификация факторов, влияющих на отклонение валютного курса от его основы.

Валютный курс и валютная котировка. Кросс-курс. Валютная позиция банков при осуществлении валютных операций.

Методы регулирования валютного курса.

Понятие валютного рынка. Типы валютных рынков, функции и участники валютного рынка. Биржевой и внебиржевой рынок.

Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке: депозитные, конверсионные, арбитражные конверсионные, споты, форварды, фьючерсы, опционы, свопы.

Международная ликвидность, ее количественный и качественный аспекты. Международная резервная валюта. Коллективные резервные валюты.

Международный рынок золота. Внешнеторговый баланс и золотовалютные резервы государства.

Сущность международной валютной системы и ее основные элементы. Этапы развития международной валютной системы. Место Европейской валютной системы в Ямайской валютной системе. Поэтапное формирование валютного союза ЕС. Оптимальные валютные зоны.

Тема 13. Международная экономическая интеграция

Сущность, предпосылки, цели, внутренняя логика экономической интеграции. Современные тенденции в развитии региональной интеграции.

Принципы оценки интеграции. «Золотые правила» региональной интеграции.

Статические и динамические эффекты интеграции. Теория “второго лучшего”.

ЕС как наиболее развитая форма экономической интеграции. Причины и основные этапы развития западноевропейской интеграции. Экономические последствия расширения ЕС на Восток. Особенности институциональной структуры ЕС.

ЕАСТ и ее взаимоотношения с ЕС. Формирование ЕЭП. Участие стран с малой экономикой в интеграционных процессах.

Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне (НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС, АСЕАН и др.). Экономическая интеграция в СНГ в контексте опыта западных стран. Участие Республики Беларусь в интеграционных процессах: СНГ, ЕврАзЭС, ЕЭП, Союзное государство России и Беларуси.

Тема 14. Роль ВТО в системе регулирования международной торговли

Создание и развитие системы многостороннего регулирования международной торговли.

Основные принципы системы многостороннего регулирования международной торговли в рамках ГАТТ/ВТО.

Сфера применения и основные принципы ГАТС. Структура ГАТС и основные обязательства, применяемые ко всем секторам услуг.

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соотношение ТРИПС с основными международными договорами по правам интеллектуальной собственности.

Тема 15. Нетарифные меры защиты внутреннего рынка в рамках правил ВТО

Технические барьеры, санитарные и фитосанитарные меры. Соглашение по процедурам лицензирования импорта. Оценка таможенной стоимости товара. Соглашение по предотгрузочной инспекции. Соглашение по правилам определения страны происхождения товара. Соглашение по инвестиционным мерам.

Антидемпинговые процедуры.

Субсидии и компенсационные меры в системе многостороннего регулирования.

Специальные защитные меры во внешней торговле.

Особенности торговой политики в отдельных областях. Регулирование международной торговли сельскохозяйственными товарами.

Регулирование торговли текстильными товарами.

Регулирование международного рынка стали.

Тема 16. Процесс присоединения к ВТО

Порядок присоединения к ВТО.

Стратегии стран-кандидатов при вступлении. Опыт присоединения к ВТО Кыргызстана, Грузии, Молдовы, Армении, Украины, Китая. Вступление в ВТО России.

Республика Беларусь на пути присоединения к ВТО.

РАЗДЕЛ 3.
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Тема 1. Международные экономические отношения как форма существования и развития мировой экономики

Ц е л ь: *изучить предмет МЭО, раскрыть понятия «мировая экономика» и «международные экономические отношения», выявить современные тенденции развития мировой экономики и МЭО.*

З а д а ч и:

1. Определить предмет МЭО.
2. Рассмотреть этапы и тенденции развития мирового хозяйства.
3. Раскрыть сущность открытой экономики.
4. Выявить характер и тенденции развития МЭО.
5. Определить сущность понятия «международное разделение труда», его основные формы.
6. Рассмотреть особенности интеграции РБ в систему МЭО.

Основные понятия и категории: *международные экономические отношения, мировое хозяйство, открытая экономика, международное разделение труда, международная специализация, международное кооперирование.*

В *предмет* международных экономических отношений *входит* изучение двух важнейших составляющих: собственно международных экономических отношений и механизма их реализации.

Международные экономические отношения включают в себя противоречивый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства. В курсе МЭО изучаются не любые экономические отношения, а наиболее часто повторяющиеся, типичные, характерные, определяющие.

Механизм международных экономических отношений включает в себя правовые нормы и инструменты по их реализации (международные

экономические договоры, соглашения, кодексы, хартии и т.д.), соответствующую деятельность международных экономических организаций, направленную на достижение целей по развитию международных экономических отношений.

Структура МЭО:

1. Международное разделение труда.
2. Международная торговля товарами и услугами.
3. Международный обмен научно-техническими знаниями.
4. Международное движение капиталов и зарубежных инвестиций.
5. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения.
6. Международная миграция трудовых ресурсов.
7. Международная экономическая интеграция.

Международные экономические отношения (в основном торговые) существовали и до возникновения мирового хозяйства. Например, МЭО между отдельными европейскими государствами, в рамках отдельных регионов. Эти отношения носили межстрановый, узкорегиональный характер. С возникновением и развитием мирового хозяйства МЭО расширяют и углубляют сферу своего существования, приобретают глобальный характер.

Этапы развития мирового хозяйства. В своем становлении и развитии мировое хозяйство прошло долгий и сложный путь. Одни исследователи возникновение мирового хозяйства относят ко временам Римской империи, считая ее системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования мирового хозяйства ведут со времени Великих географических открытий XV–XVI вв. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, рабами. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения купеческого капитала.

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в его монополистическую стадию. Мировое хозяйство конца XIX – начала XX в. отличается от мирового хозяйства конца XX в. В мировом хозяйстве начала XX в. существовали острые противоречия между самими империалистическими странами, между промышленно развитыми и развивающимися странами. К середине XX в. оно было расколото на две части: мировое капиталистическое и мировое социалистическое хозяйства. После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного образования.

Формирующееся глобальное мировое хозяйство, не являясь однородным, включает в себя национальные экономики промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Мировое хозяйство конца XX – начала XXI в. является глобальным по своим масштабам, основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства.

Современные тенденции развития мирового хозяйства:

1. *Открытость экономики.* Стабильный рост большей части стран мира – это результат глобальной конкуренции и либерализации внешней сферы мирового хозяйства. Постоянно растет мировая экспортная квота (20 % в 1997 г., около 30 % в 2009 г.).

2. *Глобализация мировой экономики.* После распада СССР и мировой социалистической системы все большее число стран жестко включены в систему мирохозяйственных связей. Все шире применяются единые для всех стран стандарты на технологию, загрязнение окружающей среды, бухгалтерскую отчетность и т. д. Через международные организации (МВФ, ВТО) внедряются одинаковые критерии макроэкономической политики, происходит унификация требований к налоговой политике, к политике в области занятости, к регулированию внешней торговли товарами, услугами, охране объектов интеллектуальной собственности.

Явление глобализации можно рассматривать на макро-, микро- и мезоуровнях. На *макроэкономическом уровне* глобализация означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ (либерализация, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и т. д.). На *микроэкономическом уровне* под глобализацией понимается расширение деятельности предприятий за пределы внутренних рынков, возникновение международного производства, базирующегося на глобальных производительных силах, ориентированного на потребителя любой страны мира на уровне жизненного стандарта гражданина индустриальной страны; глобальный характер международной конкуренции и международного сотрудничества. *Мезоуровень* глобализации включает:

а) создание глобальных рынков товаров, услуг, технологий, капиталов, трудовых ресурсов;

б) создание глобальной инфраструктуры мирохозяйственных связей (транспортной, информационной, банковской, связи и т. д.);

в) универсализация правил хозяйственной жизни и международных экономических отношений через международные организации.

В процессе глобализации просматриваются две тенденции. С одной

стороны, в мировой экономике происходит усиление позиций США, с другой – формируется экономический полицентризм.

3. *Постиндустриализация.* В постиндустриальной экономике структура производства, потребления, занятости изменяется преимущественно за счет возрастания роли услуг. В начале XXI в. на услуги приходится около 70 % объема мирового ВВП. Доля занятых в сфере услуг в индустриально развитых странах также приближается к 70 %.

4. *Появление «новой экономики»,* связанное с быстрым развитием новейших технологий в сфере информатики и телекоммуникаций. Новую экономику целесообразно рассматривать в трех аспектах: первый – высокотехнологичные компании, использующие интернет в качестве основного производственного ресурса; второй – набор новых электронных практик, инструментально базирующихся на интернет-технологиях и направленных на создание новых моделей бизнеса и повышение производительности за счет уменьшения всех трансакционных издержек; третий – чисто технологический, связанный с созданием веб-технологий, обеспечивающих первые два аспекта.

5. *Региональная интеграция*. В настоящее время в мире действует около 300 региональных торговых и экономических соглашений и договоренностей. Однако к наиболее продвинутым в плане интеграционного взаимодействия можно отнести: в Западной Европе – Европейский союз, Северной Америке – НАФТА, Латинской Америке – МЕРКОСУР, Азиатско-Тихоокеанском регионе – АТЭС, АСЕАН, на территории СНГ – Союзное государство России и Беларуси, Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана.

6. *Новая роль государства*. Эффективное государство жизненно необходимо для экономического процветания, развития образования и здравоохранения, уменьшения социального неравенства. Причем государство рассматривается не как непосредственный участник экономического роста, а как гарант основ законности, стабильности политической и макроэкономической обстановки, социального обеспечения и образования, защиты окружающей среды.

7. *Усиление значения социальной сферы*. К концу века в мире на первый план выходят проблемы накопления и эффективной реализации человеческого потенциала нации. Программа развития ООН ежегодно публикует доклад о развитии человечества, который оценивается по странам на основании индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). ИРЧП измеряет три базовых аспекта развития человеческого потенциала: продолжительность жизни, уровень образования взрослого населения страны и степень охвата начальным, средним и высшим образованием

молодого поколения, а также уровень жизни (ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в USD). В первой пятерке стран с высоким индексом развития человеческого потенциала находятся Норвегия, Швеция, Исландия, Люксембург. Из списка постсоветских стран самый высокий ИРЧП в прибалтийских государствах: Эстония (38-е место), Литва (39-е место), Латвия (48-е место). Республика Беларусь по ИРЧП занимает 61 место в мире по данным 2010 г.

Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития второй половины XX в. (уже обозначенных выше) является последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Открытость экономики представляет собой свободу движения товаров, услуг, факторов производства, информации; взаимообмен национальных валют между странами.

К количественным индикаторам открытости экономики можно отнести удельный вес экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте (ВВП). Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком. Так,

$$Э_к = \frac{Э}{ВВП} \times 100\%,$$

где $Э_к$ – экспортная квота, $Э$ – объем экспорта.

Принято считать степень открытости экономики приемлемой, если Э = 10 %.

$$И_к = \frac{И}{ВВП} \times 100\%,$$

где $И_к$ – импортная квота, $И$ – объем импорта.

$$ВТ_к = \frac{ВТ}{ВВП} \times 100\%,$$

где $ВТ_к$ – внешнеторговая квота,
$ВТ = Э + И$ – объем внешнеторгового оборота.

Для полного отражения состояния открытости экономики к указанным параметрам следует добавить показатели, характеризующие инвестиционный климат в стране, средний уровень ввозных таможенных пошлин, структуру экспорта и импорта, удельный вес в экономике базовых отраслей, конвертируемость национальной валюты.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, являются объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития, степень участия страны в международном производстве.

Одной из базовых категорий, выражающих сущность международных экономических отношений, является международное разделение труда (МРТ). Участие в международном разделении труда дает стране дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворить свои потребности. Формами МРТ, выражающими его сущность, является международное кооперирование (МК) и международная специализация (МС). Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям − производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на: 1) межотраслевую; 2) внутриотраслевую; 3) специализацию отдельных предприятий.

Территориальное МСП включает в себя специализацию: а) отдельных стран; б) групп стран; в) регионов на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка.

К числу основных видов международной специализации производства относятся: 1) предметная (производство продуктов); 2) подетальная (производство частей, компонентов продуктов); 3) технологическая или стадийная специализация (т.е. осуществление отдельных технологических процессов).

Международное кооперирование производства охватывает различные сферы сотрудничества:

1. Производственно-технологическое сотрудничество.
2. Торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции.
3. Послепродажное обслуживание техники.

Что касается Республики Беларусь, то для экономики, обладающей небольшим социально-экономическим потенциалом, развитие внешних связей выступает не только средством для мобилизации дополнительных ресурсов, но и возможностью организации специализированного производства как внутри страны, так и за рубежом, постоянным контактом с внешним рынком, стимулирующим инновации в производстве. Вхождение в мировую экономику связано с необходимостью выбора модели данного процесса. Варианты основных моделей открывания экономики могут быть классифицированы на четыре основных типа: тотальное, секторное (отраслевое), точечное (на уровне отдельных предприятий) и территориальное. В случае тотального открывания экономики снимаются ограничения и запреты для резидентов по работе на мировом рынке и по допуску на внутренний (национальный) рынок иностранного капитала.

Отсутствует таможенное налогообложение, земля является объектом

свободной купли-продажи как для резидентов, так и для нерезидентов, может ввозиться и вывозиться любая валюта и в любом количестве, нет никаких дискриминационных мер в отношении нерезидентов по сферам и видам приложения капитала. На практике такой вариант открывания экономики был реализован в Тайване, Сингапуре, Гонконге. Роль государства в этих странах сводилась к минимуму: деятельность в области социального обеспечения, здравоохранения, образования. Развитие экономики осуществлялось исключительно за счет частного капитала, зачастую иностранного.

При втором варианте страна формирует несколько приоритетных экспортных отраслей, ориентированных на вхождение в определенную нишу мирового рынка. За счет данных отраслей происходит частичное «подтягивание» (технологическое, техническое, финансовое и т. п.) оставшихся отраслей экономики до среднемирового уровня. В этом плане интерес представляет опыт Японии, Южной Кореи, Бразилии, Аргентины, Мексики.

В третьем случае сценарий интегрирования во многом подобен второму варианту. Однако в условиях внутренней ограниченности финансовых (инвестиционных) ресурсов, необходимых для модернизации и технического перевооружения отрасли (отраслей), включение национальной экономики происходит «точечно», т.е. отдельными предприятиями. В качестве примера может рассматриваться опыт добывающих предприятий Чили.

Четвертый вариант связан с территориальным открыванием экономики и установлением особого правового режима хозяйствования для национального и иностранного капитала. Наиболее известным примером такого открывания экономики вступает опыт Китая. В свободных экономических зонах создавались налоговые и инвестиционные «ямы», что весьма активно стимулировало создание совместных предприятий, банков, венчурных и оффшорных фирм. Как показывает опыт Китая, учреждение свободных экономических зон сопряжено не только с территориальным обособлением (строительство пограничных заграждений), но и с особым правовым режимом. Уровень жизни населения на территории свободных экономических зон стал в несколько раз выше, чем на основной части страны.

В Республике Беларусь в настоящее время функционирует 6 свободных экономических зон: «Брест», «Гомель – Ратон», «Минск», «Витебск», «Гродноинвест», «Могилев». Основными целями создания зон являются: привлечение отечественных и иностранных инвестиций для развития высокотехнологичных, экспортоориентированных произ-

водств, увеличение притока валюты и внедрение передового западного опыта управления и организации производства, проведение структурной перестройки хозяйственного комплекса областей и повышение загрузки незадействованных производственных мощностей.

Контрольные задания

1. Назовите основные этапы и современные тенденции развития мирового хозяйства конца XX начала XXI в.

2. Какие основные факторы оказывают влияние на масштабы и характер интернационализации мировой экономики, на повышение степени ее открытости?

3. Каковы преимущества и недостатки открытой экономики?

4. Что понимается под термином «глобализация» мирового хозяй-ства на микро-, макро- и мезоуровне?

5. Назовите основные западные теории модернизации международного разделения труда.

6. Оцените возможные варианты открывания экономики для РБ, назовите их положительные и отрицательные стороны.

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Международные экономические отношения. М., 2008.

2. *Давыденко, Е. Л., Матюшевский, В. С.* Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь. Мн., 1998.

3. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч.I. М., 2003. Гл. 3,5.

4. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рыбалкина В.Е. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

5. *Капица, Л.М.* Индикаторы мирового развития / Л. М. Капица. - 2-е изд. - Москва : МГИМО-Университет, 2008. - 352 с.

6. *Портер, М.* Конкуренция: [учеб. пособие: пер. с англ.] / М. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.

7. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. Е. Калинина. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.

8. Шимов, В.Н. Структурная трансформация экономики Беларуси: предпосылки и приоритеты / В.Н. Шимов // Белорус. экон. журн. – 2008. – № 2. – С. 4–11.

9. Национальная экономика Беларуси: учебник для студ. экон. спец. учреждений, обеспечивающих получение высш. образования / [В. Н. Шимов и др.] ; под ред. В. Н. Шимова. - 3-е изд. - Минск : БГЭУ, 2009. - 752 с.

10. Экономические факторы мирового развития / А.Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2007. – 392 с.

Тема 2. Свободные экономические зоны – экономический и организационно-правовой институт мирового хозяйства

Ц е л ь: *изучить сущность свободных экономических зон, цели и предпосылки их создания, виды свободных экономических зон, особенности функционирования в странах с разным уровнем экономического развития*

З а д а ч и:

1. Рассмотреть сущность свободных экономических зон (СЭЗ), цели и предпосылки их создания.
2. Определить виды свободных экономических зон, классифицировать СЭЗ по функциональному признаку.
3. Выявить особенности функционирования СЭЗ в странах с разным уровнем экономического развития.
4. Рассмотреть сущность понятий «оффшорные зоны» и «оффшорные компании».

Основные понятия и категории: *свободные экономические зоны, зоны свободной торговли, промышленно-производственные зоны, научно-технологические зоны, функциональные зоны, инновационные центры, технопарки, технополисы, оффшорные зоны, оффшорные компании.*

Свободные экономические зоны – часть национальной территории со специальными льготными внешнеторговым, таможенным, инвестиционным, валютно-финансовым и налоговым режимами, поощряющими хозяйственную деятельность иностранных поставщиков, привлечение внешних инвестиций и передовых зарубежных технологий. Впервые официальное определение свободной экономической зоны было дано в Киотской конвенции от 18 мая 1973 г.

Основной целью создания СЭЗ для страны-учредителя является интеграция в мировое хозяйство. Кроме интеграции в мировую экономику, СЭЗ позволяет реализовать взаимосвязанные цели: экономическую, социальную, производственную, научно-техническую.

Экономическая цель состоит в активизации, расширении внешнеэкономической деятельности; привлечении иностранного и отечественного капитала; повышении конкурентоспособности национального производства, его экономической эффективности; увеличении экспорта и рационализацию импорта; росте валютных поступлений в бюждет и на дальнейшее развитие СЭЗ.

В рамках *социальной цели* решаются следующие задачи: создание новых рабочих мест, рост занятости населения; повышение квалификационного уровня работников с учетом использования мирового опыта; формирование современных менеджерских кадров; повышение благосостояния и уровня жизни населения; ускорение развития социальной и бытовой инфраструктуры.

Производственная и научно-техническая цели включают: обеспечение притока иностранной и отечественной техники и технологий; ускорение внедрения результатов НИОКР; концентрацию научно-технических кадров и материально-финансовых ресурсов на приоритетных направлениях; развитие производственно-транспортной инфраструктуры.

Для создания СЭЗ необходимо наличие определенных условий – предпосылок, которые обеспечивают успешную деятельность зональных образований.

Политическая предпосылка предопределяет возможность создания и функционирования СЭЗ, ее значимость состоит в формировании приемлемых для инвесторов условий хозяйствования. Неудачные попытки создания СЭЗ в ряде развивающихся стран (Гватемала, Либерия) во многом связаны с политической нестабильностью в стране, гражданскими волнениями или военными действиями.

Экономическая предпосылка отражает реальную экономическую ситуацию в стране создания свободной зоны: общее состояние экономики, степень инвестиционного риска, основные принципы хозяйствования, инфляционные ожидания и т. д.

Географическая предпосылка представлена выбором региона расположения зонального образования, определением размеров территории СЭЗ, расчетом инфраструктурного, производственного и кадрового потенциала выбранной территории.

Правовая предпосылка представляет собой разработанную систему законодательных и нормативных актов, регулирующих различные стороны деятельности СЭЗ. Это одно из основных условий для обеспечения стабильного и результативного развития СЭЗ в любом государстве.

Организационная предпосылка предполагает наличие действенной системы управления свободными экономическими зонами.

В настоящее время в мире насчитывается порядка 2000 СЭЗ, из которых более 1000 находятся в развивающихся странах. Классификация СЭЗ по функциональному признаку позволяет проследить их историческое развитие и трансформацию, а также выявить производные формы, которые возникли в результате взаимодействия и интеграции первоначально выделенных форм зональных структур (рис. 1).

Зоны свободной торговли являются представителями первого поколения СЭЗ. Это небольшие территориальные образования (до 5 км²), выведенные за пределы национальной таможенной территории, создаваемые с целью стимулирования внешней торговли. Такие СЭЗ характеризуются наличием льготного таможенного режима, таможенной экстерриториальностью и специализацией на оптовой торговле. Кроме того, в них обычно осуществляется предпродажная подготовка товаров: складирование, хранение, сортировка и упаковка.

Более широким кругом функций характеризуются, относящиеся к этой группе *зоны внешней торговли* (США), *свободные таможенные и свободные беспошлинные зоны* (Венгрия, Болгария), где наряду с коммерческими и складскими операциями допускаются улучшение и модернизация товаров, предоставление страховых и банковских услуг без уплаты пошлин и НДС, организация торгов и выставок. К данной группе СЭЗ относятся и *зоны беспошлинной розничной торговли*_(duty free) в крупных морских портах и аэропортах (Шеннон, Гамбург, Шереметьево, Хитроу и т.д.). В *свободных портах,* кроме названных операций, осуществляются погрузка-разгрузка судов, размещение товаров на территории и биржевых складах, а также обслуживание и ремонт судов.

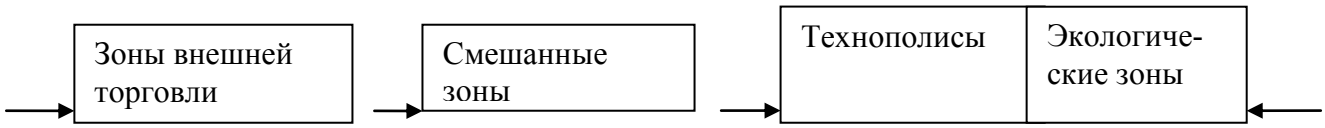


Рис. 1 – Классификация СЭЗ по функциональному признаку

Промышленно-производственные зоны – это компактные территории от 5 га до 20 км² со специальным таможенным режимом, где промышленные предприятия производят экспортную и импортозамещающую продукцию, пользуясь финансовыми и фискальными льготами. Это зоны второго поколения, которые возникли в результате эволюции торговых зон, когда на отведенную территорию стали ввозиться не только товары, но и капитал. С учетом ориентации на возможный рынок сбыта выделяют *экспортные зоны*, или *экспортно-производственные (СЭПЗ), импортозамещающие и смешанные зоны,* сочетающие в себе экспортные и импортозамещающие производства.

В рамках экспортно-производственных зон можно выделить *зоны свободного предпринимательства* (Болгария, Венгрия, США), *предпринимательские зоны* (Соединенное Королевство), *специальные экономические зоны* (КНР), а также специальные предприятия, обслуживающие внешние рынки и пользующиеся особыми льготами (например, в приграничных районах Мексики).

Характеристики СЭПЗ и преимущества для сторон:

1) экспортная ориентация производства, что подразумевает экспорт более 85 % объема произведенной продукции;

2) не нанесение вреда национальной промышленности и соблюдение требований по экологической и технологической безопасности;

3) внешний инвестор получает дополнительные выгоды с учетом льготного внешнеторгового, таможенного, финансового режима:

- полное или частичное освобождение от налогов в первые годы деятельности на срок до 5-7-10 лет;
- отмена таможенных пошлин и сборов на ввозимые комплектующие для предприятий реального сектора;
- вычет из дохода, подлежащего налогообложению, в частности сумм затрат на НИОКР, подготовку рабочих кадров;
- свобода получения валютного кредита, в том числе под низкие проценты;
- ускорение амортизации основного капитала;
- снижение арендной платы за землю и наем помещений и т. д.;

4) инвестор ограничивается только вложениями в целевой проект (технология, машины и оборудование, сырье, материалы и комплектующие), а сооружения, здания и коммуникации предоставляются принимающей страной;

5) значительно упрощается решение процедурных, административных вопросов;

6) льготы по инвестиционным условиям (организация и прекращение деятельности, репатриация прибыли) значительно выше, чем за пределами зоны.

К *импортозамещающим зонам* относятся территориальные структуры, ориентированные на внутренний рынок страны-учредителя. Классическим примером импортозамещающей зоны является СЭЗ «Манаус» в Бразилии, где на базе импортной технологии возник центр электронной промышленности. Экспорт из этой зоны составляет от 5 до 10 %. Тем не менее, импортозамещающие зоны в мировой практике встречаются крайне редко.

К зонам третьего поколения, которые получают все большее распространение в мировой экономике в последнее время, ***относятся научно-технологические*** или ***технико-внедренческие зоны*** (НТЗ): технополисы (Япония), технопарки (США), исследовательские центры (Европа, США, Япония), инновационные центры (Парк высоких технологий в Беларуси; Сколково, Зеленоград, Обнинск, Дубна в России). Для успешного становления и развития таких зон необходимы наличие крупного научно-исследовательского центра или университета, значительная концентрация высокотехнологичных предприятий и доступ к источникам венчурного капитала, ориентированного на большие инвестиционные риски.

В зависимости от того, что преобладает в экономической структуре научно-технологических зон, можно выделить следующие их типы:

Исследовательский центр – СЭЗ, в рамках которой новшества разрабатываются до стадии научно-технической разработки (прототипа) на основе объединения ряда промышленных фирм, научно-исследовательских и опытно-конструкторских учреждений. Примером таких СЭЗ являются Бостонский и Кембриджский исследовательские парки, две трети площади которых занято научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими организациями в области компьютерной техники. К началу XXI в. в Европе, США и Японии действовало почти 450 исследовательских центров.

Технопарк представляет собой достаточно крупное территориальное образование, где размещаются предприятия и фирмы, занимающиеся разработкой, производством и реализацией высокотехнологичной про-

дукции. Это известная «Силиконовая долина» в США во главе со Стенфордским университетом, где сосредоточено компьютерное производство ТНК «Майкрософт» и «Интел», обеспечивающих 1/5 мирового выпуска компьютерной и вычислительной техники. В США насчитывается свыше 80 технопарков, где трудятся более 140 тыс. рабочих и 45 тыс. ученых. Аналогичные технопарки существуют во Франции, Великобритании и Германии.

Под *технополисом* понимается город и прилегающая к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры. Программа создания технополисов преследовала следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; ускорение внедренческого процесса. В Японии действует 18 технополисов, крупнейший из них – «Цукуба» – обеспечивает работой 145 тыс.человек.

Инновационный центр – территориально небольшая НТЗ, в которой расположена малая или средняя фирма, непосредственно занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий.

Заслуживают специального выделения ***функциональные*** или ***сервисные СЭЗ,*** концентрирующие банковское и страховое обслуживание на льготных условиях. Это зоны третьего поколения, которые возникли, с одной стороны, в результате эволюции промышленно-производственных зон в высокотехнологичных отраслях, например, в области обработки информации, с другой стороны, эти зоны являются следствием повышения роли третичных отраслей. К функциональным зонам относятся банковские, страховые, туристические, экологические, зоны обработки информации и оффшорные зоны.

Зоны банковских услуг создаются для повышения конкурентоспособности национальной банковской системы принимающей страны. В данных зонах упрощены требования, касающиеся доли национального капитала в совместных банках, величина банковских резервов, процентной ставки и т.д.

Свободные страховые зоны характеризуются либерализацией страхового регулирования, действующего в данной стране.

Свободные банковские и страховые зоны наиболее распространены в экономически развитых странах, а также в новых индустриальных стра-

нах и регионах, где высока степень концентрации международного капитала (Швейцария, Люксембург, США, Сингапур, Сянган, Тайвань).

Зоны обработки информации – сравнительно новый тип СЭЗ, ориентированный непосредственно на привлечение в контур такой зоны зарубежных информационных технологий, развитие информационного обслуживания, производства и экспорта программного обеспечения для компьютерной техники и предоставление телемаркетинговых услуг. Подобных образований в мире мало. Как наиболее известные могут быть названы «Монтего Бей» на Ямайке и два телепорта Доминиканской Республики.

Экологические зоны – представляют собой новое явление в практике создания СЭЗ. Важной отличительной особенностью экологических зон от других видов СЭЗ является характер осуществляемой деятельности. В этих зонах разрешены только виды деятельности, которые не загрязняют окружающую среду, например медицина, образование, рекреация, финансовые услуги. К экологическим зонам можно отнести отдельные кантоны Швейцарии, которые специализируются на выпуске экологически чистых продуктов и предоставляют рекреационные и финансовые услуги.

Наконец, типичными становятся ***комплексные СЭЗ*** многофункционального характера, сочетающие различные направления деятельности. К отличительным особенностям комплексных зон можно отнести большую территорию, поэтапность развития, многофункциональность, различную ориентацию инвесторов. Примером комплексных СЭЗ являются специальные экономические зоны в Китае («Шэньчжень»), Бразилии («Макаус»), Великобритании, США (предпринимательские зоны) и т. д.

По степени интегрированности в мировую и национальную экономику СЭЗ делятся на два подтипа:

- экстравертные зоны, ориентированные на внешний рынок,
- интравертные зоны, интегрированные в национальную экономику.

Экстравертный тип СЭЗ наиболее развит в НИС Азии, в ряде стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Характерной особенностью экстравертных зон можно считать ориентацию на «отверточное» производство, основанное на импортных материалах и комплектующих. Предприятия в таких зонах экспортируют более 70 % производимой продукции.

Интравертные зоны, напротив, имеют тесные связи с внезональными предприятиями страны-учредителя. Основные задачи таких зон – повышение технологического уровня национальной промышленности, улучшение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Та-

кие зоны ориентированы на использование внутренних ресурсов, что оказывает значительное влияние на национальную экономику. Ярким примером интравертной зоны является «Манаус» в Бразилии. Ее ядром стали около 30 сырьевых и топливно-энергетических отраслей, производящих продукцию для внутреннего рынка.

В зависимости от того, на территории скольких стран располагаются СЭЗ, выделяют *национальные* и *международные* СЭЗ. Национальные СЭЗ располагаются на территории одной страны и действуют в соответствии с ее законодательством. Международные СЭЗ охватывают территорию двух и более стран и действуют по общим, установленным для них правилам. К примеру, МСЭЗ рыболовства на Дальнем Востоке функционирует под эгидой региональных структур России, Японии, Республики Корея. К МСЭЗ также можно отнести Европейский Союз, зону свободной торговли НАФТА, Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана. Однако создание мощных, крупномасштабных межнациональных СЭЗ не снизило актуальность формирования локальных СЭЗ внутри каждой из входящих в них стран.

Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. В настоящее время СЭЗ существуют в странах с разным уровнем экономического развития, однако условия их создания, цели и задачи существенно отличаются. Создание *СЭЗ в развитых странах* имеет свою специфику:

- основной целью создания СЭЗ является не стимулирование экспорта, а сохранение существующих и образование новых рабочих мест;
- главной движущей силой развития СЭЗ служит национальный капитал, а иностранные инвесторы, несмотря на наличие преференций, имеют второстепенное значение;
- зоны гораздо в большей степени, чем в развивающихся странах, играют роль центров регионального развития, создаваемых в целях устранения внутренних территориальных диспропорций;
- в развитых странах действуют СЭЗ всех видов, но наибольшее развитие получили научно-технологические зоны и зоны свободной торговли.

Исторически считается, что формирование современных СЭЗ было положено созданием в 1934 г. в США зон внешней (свободной) торговли для активизации внешнеторговой деятельности посредством снижения издержек производства автомобилей. Помимо этого предполагалось снизить уровень безработицы в регионе, масштабы которой значительно возросли в период экономического кризиса начала 1930-х гг. В настоящее время в США функционирует более 250 зон внешней торговли, созданием и управлением которыми занимается Департамент ЗВТ.

В Европе первой и самой известной СЭЗ стала зона благоприятствования «Шеннон», созданная в Ирландии в 1957 г. с целью сохранения 300 рабочих мест, так как были открыты трансатлантические линии (до этого самолеты совершали промежуточную посадку в Шенноне). В настоящее время в ней сосредоточено около 25 % ирландского экспорта.

В развивающихся странах и странах в условиях трансформации основными целями создания СЭЗ является интеграция в мировое хозяйство, привлечение всех форм иностранных инвестиций, стимулирование производства экспортной и импортозамещающей продукции, увеличение занятости населения. СЭЗ этих стран характеризуются следующими отличительными признаками:

- наличием тенденции к расширению границ, увеличению масштабов торгово-производственной деятельности;
- постоянным процессом либерализации особого режима управления СЭЗ для иностранных инвесторов;
- большой торгово-промышленной диверсификацией деятельности СЭЗ в процессе их функционирования, тенденцией к комплексному развитию.

Успешный опыт создания и функционирования СЭЗ можно наблюдать на примере Китайской Народной Республики. В настоящее время их около 100, включая 32 зоны технико-экономического освоения и 52 зоны высоких технологий. Зоны обеспечивают до 40 % общего объема экспорта, широко привлекая иностранный капитал, ежегодный рост промышленного производства достигает 70 %. Внедряются в производство новейшие технологии, динамично развивается социальная сфера, что благоприятно сказывается на всей экономике КНР.

В 1980-е гг. СЭЗ создавались в странах Центральной и Восточной Европы, что было связано со стремлением привлечь иностранные инвестиции и современные технологии, стимулировать развитие экспортных производств посредством введения особого экономического режима. В этих странах создание СЭЗ послужило началом рыночных реформ.

На начало 2000-х гг. в Российской Федерации было создано более 20 СЭЗ, однако в настоящее время реально функционируют 2 СЭЗ – «Янтарь» (Калининградская область) и «Находка» (Дальний Восток). Подавляющее большинство российских СЭЗ оказалось нежизнеспособными.

В Республике Беларусь практика СЭЗ началась со второй половины 90-х гг. Создание свободных экономических зон рассматривается в нашей республике как важное звено в реализации принципов открытой экономики государства. Их функционирование связы-

вается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности.

Цели и задачи создания СЭЗ в Республике Беларусь:

- увеличение притока иностранных инвестиций, улучшение инвестиционного климата и привлечение стратегических инвесторов;
- обеспечение дополнительных благоприятных условий для привлечения новых и высоких технологий, передового зарубежного опыта;
- содействие международной интеграции и сотрудничеству;
- стимулирование экспорта и импортозамещающих производств;
- создание новых рабочих мест, повышение загрузки имеющихся производственных мощностей;
- развитие и расширение сферы работ и услуг;
- развитие инфраструктуры территорий, эффективное использование имеющихся;
- получение практических результатов функционирования СЭЗ в целях дальнейшего их использования для проведения реформ в республике.

С апреля 2002 г. в Беларуси действуют уже 6 свободных экономических зон в Бресте, Минске, Гомеле, Витебске, Могилеве, Гродно. Все шесть свободных экономических зон Республики Беларусь являются комплексными, что проявляется в выполнении производственной, экспортной и таможенной функций. Вместе с тем для СЭЗ «Брест» определены специфические функции: туристическо-рекреационные, страховые, банковские и иные виды деятельности.

Каждая из белорусских СЭЗ имеет отличительные черты. Брестская свободная экономическая зона была образована на чистой территории, при отсутствии привлекательных стартовых условий для резидентов. Повышенный интерес к СЭЗ «Брест» проявляют преимущественно представители малого и среднего бизнеса (зарубежного и отечественного). При этом превалируют проекты в таких отраслях, как торговля, строительные материалы, лекарственные средства и деревообрабатывающая промышленность.

Минская свободная экономическая зона более обеспечена с позиций развития инфраструктуры, коммуникаций, большого количества пока не задействованных производственных площадей. Важнейшая задача ее функционирования – создание и развитие экспортоориентированных производств, основанных на новых и высоких технологиях.

Гомельская свободная экономическая зона, образованная на базе научно-производственного объединения «Ратон», основывается на высокотехнологичном производстве. Отличительной чертой ее функционирования является привлечение инвестиций в инновационную сферу.

Реализация этого проекта позволит привлечь инвестиции в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли.

Основными задачами СЭЗ «Могилев» являются: развитие промышленности и расширение объемов экспорта продукции, товаров (работ, услуг), внедрение передового управленческого опыта, производство и реализация импортозамещающей продукции согласно перечню, утверждаемому правительством Республики Беларусь; отработка механизмов создания благоприятного инвестиционного климата для структурной перестройки национальной экономики, комплексное использование национальных и иностранных инвестиций, эффективное использование имеющихся производственных мощностей, инженерной и транспортной инфраструктур, реконструкция отдельных объектов производств.

Созданию в СЭЗ «Витебск» предприятий, ориентированных на экспорт производимой продукции и услуг на рынки России, Центральной Европы, Скандинавии, способствует размещение города на одном из главных трансъевропейских транспортных коридоров – Хельсинки–Санкт–Петербург–Витебск–Гомель–Киев–Кишинев–Пловдив. Витебский регион – третий по объему промышленного производства. Основные отрасли: машиностроение и станкостроение, электроника, деревообрабатывающая, легкая и пищевая промышленность, производство мебели.

Свободная экономическая зона «Гродноинвест» расположена в непосредственной близости от границы Беларуси с Польшей и Литвой. Пограничное расположение СЭЗ способствует оперативному таможенному перемещению грузов. Среди важных преимуществ инвестирования в СЭЗ – наличие 10 земельных участков от 0,5 до 3,5 га, предназначенных под застройку. Они обеспечены всеми инженерными коммуникациями и подъездными путями. Основная часть производимой продукции (чулочно-носочные изделия, колбасная оболочка с нанесением флексопечати, мясные продукты) – свыше 70 % – поступает на экспорт.

Оффшорные зоны. Представляют особый тип СЭЗ, поскольку зарегистрированные в них предприятия не имеют права осуществлять какую-либо производственную деятельность. Оффшорные зоны представляют резидентам следующие преимущества:

- существенные налоговые льготы, которые могут представлять собой полную отмену налогов либо их значительное снижение (1–2 %) либо возможность уплаты небольшого паушального налога (от 50 до 1000 долл. США);
- низкий уровень уставного капитала и свободный вывоз прибыли;
- практически полное отсутствие валютного контроля и проведение внешнеторговых операций в любой валюте;

- гарантированная анонимность и конфиденциальность финансовых операций.

Страны, где регистрируют оффшорные компании, можно разделить на несколько категорий.

1. Небольшие государства, острова с невысоким уровнем развития собственной экономики, с достаточно высокой политической стабильностью (Багамские острова, Британские Виргинские, Вануату, Сейшельские). Как правило, эти государства не предъявляют никаких требований к отчетности. Обычно в таких странах не ведется реестр акционеров и директоров, конфиденциальность обладания такой компанией очень высокая.

2. Государства, где, кроме оффшорных компаний, существуют обычные, которые могут принадлежать нерезидентам, но в случае ведения хозяйственной деятельности внутри этой страны они могут потерять льготный безналоговый статус. Для того, чтобы доказать, что компания не ведет такой деятельности, в этих странах (Кипр, Ирландия, Гибралтар, Люксембург, Швейцария) ежегодно следует проходить аудит и сдавать отчеты. Со стороны правительств этих государств контроль более жесткий, чем в предыдущем случае, ведется реестр директоров и акционеров, но и престиж компаний гораздо выше.

3. Не оффшорные страны, но если зарегистрировать компанию определенным образом и выполнять установленные правила, то можно работать и платить совсем незначительные налоги. Это такие страны, как США, Канада, Соединенное Королевство и др. В этих странах надо платить налоги и сборы, ведутся реестры директоров и акционеров. Однако предусмотрены организационно-правовые формы, предполагающие перечисление в бюджет только фиксированных сборов.

Оффшорная компания – это компания, зарегистрированная в оффшорной зоне. Она не ведет хозяйственной деятельности в стране регистрации, а владельцы и директора являются нерезидентами. Оффшорная компания представляет собой предпринимательское товарищество, эквивалентом которого является общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество, но в отличие от местных предпринимательских товариществ оффшорная компания полностью освобождена от уплаты налогов или платит низкие налоги в стране регистрации при условии, что она не извлекает доходов в этой стране.

Регулированием оффшорной деятельности занимается ряд международных организаций. Прежде всего, это экспертная организация Международная служба финансовых действий, которая была создана в 1989 г. странами «большой семерки» для борьбы с легализацией преступных

доходов. Контролем за оффшорной деятельностью также занимается международная финансовая полиция.

С середины 2000-х гг. почти во всех странах СНГ ужесточилось антиоффшорное законодательство, и Республика Беларусь не стала исключением. С 1 апреля 2003 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь «Об оффшорном сборе». Согласно этому Указу объектами взимания 15 % оффшорного сбора стало всякое перечисление денежных средств резидентом Республики Беларусь нерезиденту, зарегистрированному в оффшорной зоне, либо иному лицу по обязательству перед этим нерезидентом или на счет, открытый в оффшорной зоне. К объектам обложения оффшорным сбором отнесено исполнение обязательств в неденежной форме перед нерезидентом Республики Беларусь, зарегистрированным в оффшорной зоне.

Национальный банк Республики Беларусь представил перечень из 55 зон, в которых действует льготный налоговым режим и (или) не предусматривается раскрытие и предоставление информации о финансовых операциях и к которым применим указ об оффшорном сборе. Однако оффшорный бизнес остается выгодным и число компаний с белорусским капиталом, зарегистрированных в оффшорных зонах, увеличивается.

Контрольные задания

1. Что такое СЭЗ? Назовите цели и предпосылки их создания.
2. Назовите основные виды СЭЗ и их отличительные особенности.
3. В чем специфика функционирования СЭЗ в развитых, развивающихся и странах в условиях трансформации?
4. Перечислите предпосылки создания и особенности функционирования СЭЗ в Республике Беларусь.
5. Определите цели создания оффшорных зон.
6. Что такое оффшорная компания?
7. Назовите особенности антиоффшорного законодательства Республики Беларусь?

Литература

1. *Друзик, Я. С.* Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства. - Мн.: ФУА-информ, 2000.

2. *Бык, В.Ф.* Свободные экономические зоны Республики Беларусь: состояние и перспективы развития // Белорусский экономический журнал. – 2002. -№3. - С.66.

3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / Кричевский С.Ю., Плотницкий М.И., Турбан Г.В. и др. / под общ. ред. Плотницкого М.И., Турбан Г.В. – Мн.: ООО «Современная школа», 2006.

4. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рыбалкина В.Е. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Тема 3. Международная торговля товарами и современные тенденции в ее развитии

Ц е л ь: *изучить международную торговлю как одну из форм МЭО, теории международной торговли, современные тенденции развития и государственного регулирования международной торговли.*

З а д а ч и:

1. Рассмотреть международную торговлю в системе МЭО, основные концепции международной торговли.
2. Определить объем и динамику международной торговли.
3. Выявить позиции отдельных стран, их групп, регионов в международной торговле.
4. Рассмотреть основные инструменты государственного регулирования внешней торговли.

Основные понятия и категории: *международная торговля, внешняя торговля, свободная торговля, протекционизм, теория абсолютного преимущества, теория сравнительного преимущества, теория сравнительных издержек производства, «Парадокс Леонтьева», теория внешнеторгового мультипликатора, тарифные и нетарифные методы торговой политики.*

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта). Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Впервые политика фритредерства (свободной торговли) была определена А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) при обосновании им теории абсолютного преимущества. А. Смит доказывал, что каждая страна должна специализироваться на производстве товара, который она может производить с наименьшими издержками и с наибольшей прибылью. Однако если страна может найти за границей все, что нужно за меньшую цену и без ограни-

чений, то что она будет производить и чем будет рассчитываться за свои покупки?

В работе «Начала политической экономии и налогообложения» (1817 г.) Д. Рикардо выводит классическую теорию из тупика. Он показывает, что в интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в теории сравнительных преимуществ.

Джон С. Милль в работе «Основания политической экономии» (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Закон международной стоимости, или теория международной стоимости, – важная заслуга Милля.

Основы современных представлений о том, чем определяются направления и структура международных торговых потоков, заложили шведские ученые-экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, которые сформулировали следующую теорему:

Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов производства и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.

В 1948 г. американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера–Олина, представив свою теорему:

В случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием «Парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что В. Леонтьев хотел проверить два предположения:

1) теория Хекшера–Олина справедлива;
2) в экономике США, как повсеместно считалось, капитал в большей степени избыточен, чем у их торговых партнеров.

Однако В. Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие. Многие

экономисты из разных стран (в том числе и В. Леонтьев) расширили представление о факторах производства, включив в них различные виды труда, природных ресурсов, капитала и т. д.

Другие исследователи проблем внешней торговли пошли не по пути развития теории сравнительных преимуществ, где в качестве объекта анализа выступала отдельная страна, а по пути исследования внешнеторговых операций международных фирм. Объективной основой такого подхода является общепризнанный экономической наукой факт: значительная часть внешнеторговых операций фактически представляет собой внутрифирменный обмен.

Выделив фирму в качестве объекта анализа, исследователи попытались ответить на следующий вопрос: в каких случаях фирме удается выйти на внешний рынок и успешно его завоевать? Одну из первых попыток дать ответ на него предпринял американский ученый С. Линдер. Он делает вывод о том, что технологически сложные изделия создаются фирмой в качестве реакции на уже существующие потребности, т. е. прежде всего потребности внутреннего рынка. Только после очередного расширения производства, после насыщения внутреннего рынка фирма стремится завоевать внешний.

Однако теория С. Линдера была незаконченной, она охватывала только один аспект поставки технологически сложных товаров на внешний рынок. Дальнейшая ее разработка привела к созданию американскими учеными Ч. Киндельбергером, Р. Верноном, Л. Уэльсом теории «цикла жизни продукта», в соответствии с которой товар проходит 5 стадий жизни в международной торговле.

Первая стадия называется стадией нового продукта. Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок.

Вторая стадия называется стадией роста продукта. Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром на международном рынке.

Третья стадия называется стадией зрелости товара. Технология товара отработана уже настолько, что становится неразумным его дальнейшее производство в стране – разработчике товара. Более эффективным оказывается перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны с более дешевой рабочей силой. Другие страны начинают производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка.

Четвертая стадия – стадия падения производства товара. Используя более дешевую рабочую силу, имитирующая страна начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, экспорт прекращается.

Пятая стадия называется стадией прекращения внутреннего производства товара. Страна – разработчик товара насыщает свой внутренний рынок только за счет импорта и начинает создавать новый товар, неизвестный другим странам.

История научно-технической революции второй половины XX в. дает многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара. Однако последующие события выявили недостатки теории, некоторое ограничение ее приложения. Во-первых, производство ряда товаров (яхты, автомобили и т. д.) сохранилось в одних странах и не распространялось на другие страны. Во-вторых, теория закрепляла за США лидирующее положение, поскольку они его уже занимали. Вместе с тем некоторые страны (Япония и Германия) смогли догнать и даже перегнать США, специализируясь на определенных видах производства.

Попытку совместить элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности фирм предпринял американский исследователь М. Портер, разработав теорию международной конкурентоспособности наций. По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны на мировом рынке определяется четырьмя главными параметрами: факторными условиями; условиями спроса; близкими и обслуживающими отраслями; стратегией фирмы и конкуренцией.

Дополняя учение неоклассической школы, М. Портер признает значимость первого параметра – факторных условий, численность которых увеличивается путем введения новых. Но в отличие от создателей неоклассической теории, он считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства.

Второй параметр – условия спроса – представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

Третий параметр – близкие и обслуживающие отрасли – характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Например, итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

Четвертый параметр – стратегия фирмы и конкуренция – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применена для всех. Например, итальянским фирмам свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм типична жесткая система централизованного управления.

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке, что способствует поиску внешних рынков сбыта продукции. М. Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Большинство таких государственных фирм отличаются низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью.

Таким образом, М. Портер, совместив в своем исследовании элементы макро- и микроэкономических подходов к обоснованию международной торговли и внешнеторговой деятельности фирмы, сформулировал теорию международной конкурентоспособности страны вне зависимости от ее социально-экономических, территориальных и демографических параметров, т. е. вне зависимости от размеров ее экономики. Между тем развитие малых стран имеет свою специфику, свои особенности обладания и удержания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Особое место в этом плане занимает скандинавская научная школа теории конкурентоспособности, представителей которой можно разделить на две группы: 1) исследователи, выработавшие оригинальные концепции конкурентных преимуществ малых стран Западной и Северной Европы в мировом хозяйстве, и 2) ученые, занимающиеся развитием и адаптацией концепции американской школы теории конкурентоспособности к условиям разных по уровню развития стран.

К представителям первой группы исследователей скандинавской школы можно отнести:

1) датских экономистов Б.-О. Лундваля и Б. Йонсона, которые возглавляли исследовательскую группу, изучавшую инновационное развитие малых стран как основу их конкурентоспособности, и разработали концепции национальной системы инноваций и экономики обучения;

2) норвежских экономистов-географов Б. Асхайма и А. Изаксена, занимавшихся инновационным развитием регионов и разработавших концепцию регионов обучения;

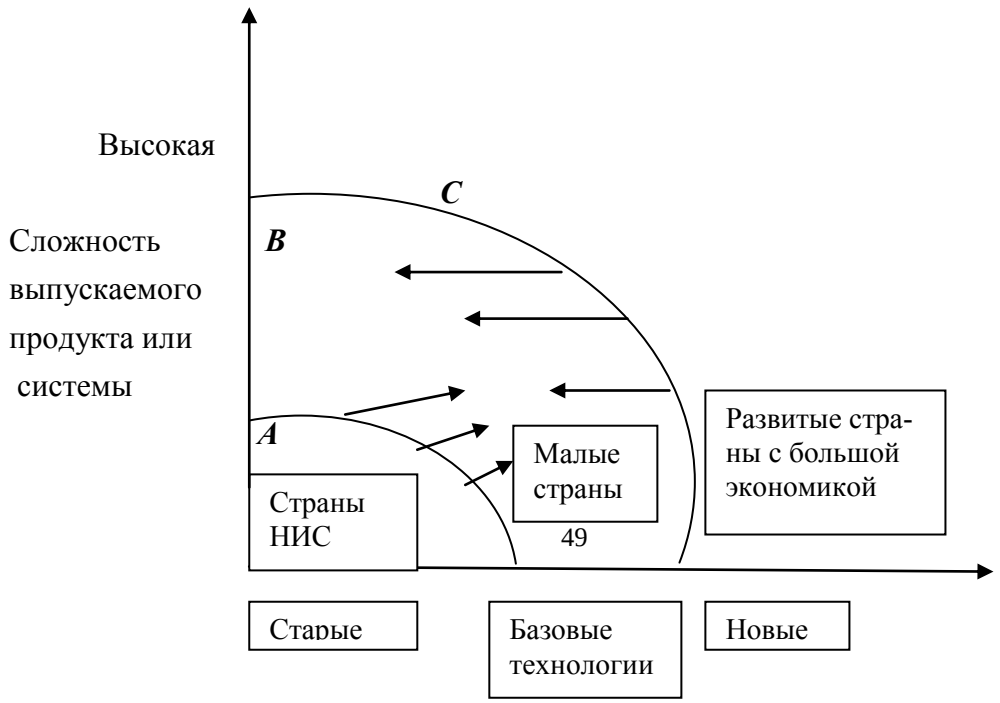
3) норвежского экономиста Э. Райнерта, который рассмотрел понятие конкурентоспособности в его исторической перспективе и предложил

индекс качества экономической деятельности государства, определяющий его конкурентоспособность в мировом хозяйстве.

Ко второй группе можно отнести шведских экономистов О. Сольвелла, Г. Линдквиста, К. Кетельса, А. Мальмберга и Л. Кристенсена, финских исследователей С. Вуори, П. Вуоринена, П. Рувинена, Х. Хернесниеми, М. Ламми, П. Юля-Анттила, датского экономиста П. Маскелла и др., занимающихся практическим применением и усовершенствованием концепции ромба конкурентных преимуществ М. Портера и региональных кластеров М. Энрайта.

Середина 80-х гг. XX в. была одним из самых тяжелых периодов в экономическом развитии малых стран Северной Европы. В это время они прошли проверку «на прочность» и выдержали ее достаточно успешно, улучшив свою отраслевую конкурентоспособность. Индустриальная экономика постепенно уступала место постиндустриальной системе развития. В это время малые страны подверглись жесткой конкуренции на всех рынках не только со стороны больших развитых стран, но и динамично развивающихся новых индустриальных стран. Эта ситуация получила название «двустороннего давления» на малые страны (рис. 2).

Он отчетливо проявился в торговле. Так, доля малых стран в мировой торговле стала сокращаться и, как следствие, конкурентоспособность также снизилась. По мнению датских экономистов Б.-О. Лундваля и Б. Йонсона, качество и объем экспорта являются одними из важнейших индикаторов конкурентоспособности малых стран. Сокращение доли малых стран произошло, во-первых, потому что наукоемкость товаров в традиционных секторах экономики больших стран превысила наукоемкость товаров из малых стран, что снизило возможности роста экспорта компаний малых стран. Во-вторых, новые индустриальные страны усилили свое давление в тех секторах, где основным конкурентным преимуществом были более низкие издержки производства.



Низкая

Технологии

Рис. 2 − Двусторонний нажим на малые страны

Таким образом, малые страны оказались сдавленными с двух сторон: долю рынка *A* (рис. 2) с товарами невысокой сложности, базирующимися на более низких издержках производства, стали контролировать новые индустриальные страны (НИС). Долю рынка *C* с высокотехнологичными товарами контролировали в большей степени большие развитые страны – США, Япония, Германия, Великобритания и Франция. Этот сегмент рынка постепенно увеличивался, так как для удержания конкурентных преимуществ в производстве товаров требовались все большие вложения в НИОКР. Доля рынка *B*, в которой доминировали малые высокоразвитые страны, постепенно сжималась с двух сторон. Для сохранения малыми странами своей доли рынка им необходимо было разработать новую стратегию развития, которая бы устранила барьеры для расширения торговли и повысила конкурентоспособность малых стран.

Постоянное увеличение сегмента высокотехнологичных товаров на мировом рынке указало исследователям выход из сложившейся ситуации «двойного нажима» для малых стран. Единственно верным решением повышения конкурентоспособности товаров из малых стран являлось изобретение инноваций и генерирование новых знаний, поэтому именно эти два понятия заняли ключевое место в концепции Б.-О. Лундваля.

Рассматривая происхождение инноваций на примере такой малой страны, как Дания, Б.-О. Лундваль пришел к выводу, что инновация является не дискретным, а кумулятивным процессом. Другими словами, каждый день создается что-то новое, новые идеи накапливаются и выливаются в более значительные изобретения. Кроме того, Б.-О. Лундваль утверждает, что инновация является повсеместным процессом, что в условиях малой страны все люди создают инновации и невозможно отделить одну инновацию от другой, так как они построены друг на друге. Он ввел понятие добавочной инновации (incremental innovation) и выделил четыре типа технологического прогресса:

1) стационарная технология, которую можно использовать только в одном месте;

2) добавочная инновация – характерна для малых открытых экономик;

3) радикальная инновация – больше характерна для больших государств, где расстояние и большая численность населения, несмотря на развитие средств коммуникации, является препятствием для быстрой адаптации инновации;

4) технологическая революция, которая сопровождается сменой технико-экономической парадигмы во всем мировом хозяйстве, по К. Фримэну.

Второй постулат Б.-О. Лундваля основывался на более высокой степени развития связей потребитель–производитель в условиях малой страны, на основе которых возникало чувство доверия к противоположной стороне, что, в свою очередь, способствовало распространению инноваций. Постоянный обмен мнениями между продавцом и покупателем способствовал генерированию добавочных инноваций.

На основании всего вышесказанного, Б.-О. Лундваль делает вывод, что достичь высокой конкурентоспособности в условиях малой страны можно только непрерывным обучением. Отсюда он ввел термин «экономика обучения» (learning economy), который в начале 1990-х гг. ассоциировался только с малой скандинавской страной, а затем стал признанным и в крупных европейских государствах. Обучение, по Б.-О. Лундвалю, подразумевает под собой непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний, необходимых для производства более совершенного продукта.

Другой датский ученый Б. Йонсон отметил, что, кроме аккумуляции знаний в процессе обучения, для повышения конкурентоспособности экономики страны важным процессом является также процесс забывания. Его следует понимать как освобождение от привычек и привязанностей населения, которые могут тормозить развитие национальной экономики. Другими словами, это способность быстро воспринимать новое, т. е. модернизироваться.

Экономика обучения связана с популярным понятием «экономика знаний» (knowledge-based economy), введенным также в начале 1990-х гг. Понятие «экономика обучения» является более точным, поскольку учитывает не только роль науки и инноваций в современном обществе, но и указывает на необходимость постоянного совершенствования знаний, их приращения, а также подчеркивает необходимость приобретения умений и навыков для всех членов общества.

Концепция экономики обучения датских экономистов закладывает фундамент повышения конкурентоспособности и уровня жизни в странах с разным уровнем технологического развития. Особенно актуальна она для малых стран, которые не имеют значительных природных ресурсов, но обладают высоким уровнем развития человеческого потенциала,

располагают достаточно развитой материальной базой для проведения исследований в высокотехнологичных отраслях. Для сохранения своих конкурентных преимуществ страны с малыми открытыми экономиками увеличивают расходы на НИОКР из государственных и частных источников, создают технологические и научные парки, в которых научные знания трансформируются в ноу-хау и новые, готовые к продаже товары и услуги, а также поддерживают деловую экономическую среду, стимулирующую инновационную активность отечественных и зарубежных компаний в национальной экономике.

В западных исследованиях проблем международной торговли широкое распространение получила также теория внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны определенными количественными зависимостями и может быть выражена с помощью коэффициента – мультипликатора (множителя).

Для определения величины мультипликатора в открытой экономике, называемого часто «мультипликатором внешней торговли», необходимо решить систему уравнений.

1. Основное тождество национальных счетов, где все переменные выражены в постоянных ценах:

$$Y = C + I + G + X - M,$$

где Y – валовый внутренний продукт;
C – потребление;
I – объем инвестиций;
G – государственные закупки;
X – экспорт;
M – импорт.

2. Изменение импорта (ΔM):

$$\Delta M = \overline{m} \cdot \Delta Y,$$

где $\overline{m}$ – предельная склонность к импортированию;
ΔY – изменение валового внутреннего продукта.

Предельная склонность к импортированию, так же как и предельная склонность к сбережению , является утечкой из внутреннего потока расходов.

3. Изменение потребления (ΔC):

$$\Delta C = \overline{c} \cdot \Delta Y,$$

где c – предельная склонность к потреблению.

4. Изменение валового внутреннего продукта (ΔY),

$$\Delta Y = \frac{\Delta I + \Delta X}{1 - \bar{c} + \bar{m}},$$

где $1/(1 - \bar{c} + \bar{m})$ – мультипликатор внешней торговли.

5. Разделив обе части уравнения из п. 4 на доход и переписав члены, отражающие инвестиции и экспорт, получим:

$$Y = \frac{I(I/Y) + X(X/Y)}{1 - \bar{c} + \bar{m}},$$

где реальный экономический рост (Y) теперь выражен через взвешенную скорость реального роста инвестиций (I) и экспорта (X).

Значение мультипликатора расходов в открытой экономике меньше, чем в закрытой, поскольку расходы на импорт, как и сбережения, теряются как компонент совокупного спроса на внутренний продукт.

На основании уравнения п. 5 можно анализировать, за счет какого фактора в большей степени – роста экспорта или роста инвестиций – произошел экономический рост. Рост внутреннего совокупного спроса посредством увеличения национального дохода страны может увеличить ее импорт. Это результат мультипликативного процесса описанного выше. Увеличение импорта может ухудшить баланс текущих операций и может явиться фактором, ухудшающим платежный баланс в целом. Но нельзя сказать, что любые факторы, вызывающие рост дохода, автоматически приводят к ухудшению торгового баланса. Необходимо проанализировать три возможных случая:

1. Если наш доход возрастает из-за увеличения расходов, то торговый баланс, вероятно, ухудшится. (Рост внутренних расходов может и улучшить торговый баланс, если предельная склонность к импорту наших товаров у зарубежных стран выше, чем наша предельная склонность к импорту их товаров).

2. Если наш доход возрастает из-за перемещения мирового спроса с зарубежных товаров и услуг на производимые нами (например, из-за изменений вкусов, девальвации национальной валюты, снижения импортных барьеров и т. д.), то торговый баланс страны улучшится.

3. Если наш доход растет в связи с расширением внутреннего производства товаров и услуг, наш торговый баланс, скорее всего, улучшится.

Рост совокупного предложения благодаря технологическим нововведениям повышает конкурентоспособность отечественных товаров, ведет к расширению географии экспортных поставок, а также к вытеснению иностранных поставщиков с внутреннего рынка.

Таким образом, активное сальдо торгового баланса оказывает повышающее воздействие на национальный доход пропорционально мультипликатору, расширяя занятость и стимулируя экономическую активность в стране; дефицит торгового баланса действует на экономику депрессивно, вызывая сокращение спроса и занятости до тех пор, пока сокращение импорта не уравновешивает платежный баланс.

Со второй половины XX в. мировая торговля развивается высокими темпами. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 гг. можно охарактеризовать как золотой век в развитии международной торговли. Именно в этот период был достигнут ежегодный 7 % рост мирового экспорта. Однако уже в 1970-е г. он снизился до 5 %, еще больше сократившись в 80-е г.

После некоторого спада в начале и середине 1990-х г. мировой экспорт демонстрирует высокие устойчивые темпы роста. Характеризуя основные тенденции в географической направленности международной торговли, следует отметить увеличение товарооборота в рамках «большой триады»: США – Западная Европа – Япония. Заметной тенденцией современной международной торговли является увеличение объемов торговли между развивающимися странами, в особенности экспортная экспансия новых индустриальных стран.

За последние десятилетия можно выделить следующие тенденции и особенности международной торговли:

1. Темпы роста торговли товарами и услугами опережают темпы роста отраслей материального производства и ВВП отдельных стран и всего мирового хозяйства. При этом наиболее динамично и устойчиво развивается торговля продукцией обрабатывающей промышленности. Так, за период 1980–2008 гг. среднегодовые темпы прироста мирового валового внутреннего продукта составили около 2,5 %, а мирового товарного экспорта – более 5 %, мирового экспорта услуг – более 7 %. Наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является обмен товарами высоких технологий или наукоемких отраслей промышленности и отраслей нематериального производства. На развитые страны приходится почти 3/4 мирового экспорта данной продукции, что позволяет сохранить этим странам лидирующие позиции в мировой торговле товарами.

2. Мировой экспорт существенно смещается в сторону европейских стран, а также стран Азии и Ближнего Востока. Основными импортерами продукции остаются промышленно развитые страны Европы, Северной Америки и динамично развивающиеся страны Восточной Азии. Некоторое снижение удельного веса развитых стран в мировом товарном экспорте связано с переносом транснациональными корпорациями низкотехнологичных производств и части субпоставок в развивающиеся страны, что не означает потери лидирующего положения в мировой торговле экономически сильных стран. Сохранение лидирующих позиций промышленно развитых стран в международной торговле подтверждается их ведущей ролью в производстве и обмене продукцией высоких технологий и дальнейшее развитие взаимной торговли, особенно в рамках внутриотраслевой производственной специализации и кооперирования производства. В настоящее время 3⁄4 мирового товарного экспорта и импорта приходится на взаимную торговлю трех мощных мировых экономических центров: Западной Европы, Северной Америки, Восточной и Юго-Восточной Азии.

3. Крупнейшими товарными рынками, определяющими характер мировой торговли, являются рынок машин и транспортного оборудования, рынок минерального топлива, а также рынок продукции химической отрасли промышленности. Специфика современного мирового рынка машин и оборудования состоит в том, что он сегодня во многом определяет материальное содержание процесса глобализации мирового хозяйства, называемого в современной литературе «глобальным производством» (Global production). Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, офисного и телекоммуникационного. Основными экспортерами с растущей долей выступают страны Юго-Восточной Азии, прежде всего Китай, европейские страны, с падающей долей – Северная Америка, Япония.

4. Содержанием процесса международной торговли становится обслуживание нужд глобального производства в рамках ТНК. В настоящее время более половины торговли готовой продукцией осуществляется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации. Быстрое расширение поставок деталей, узлов и комплектующих для участвующих в кооперационных связях заграничных предприятий стало характерной чертой последних десятилетий.

Кооперирование предприятий в рамках ТНК означает, что определенные сегменты мировых рынков становятся все более закрытыми, в том числе для конкуренции со стороны других участников, поскольку усло-

вия кооперационных соглашений и трансфертные цены устанавливаются исходя из интересов крупнейших ТНК. Данные сегменты рынков трудно поддаются международному регулированию и либерализации в рамках ВТО, что является одной из сложнейших проблем в работе данной организации и вызывает массу протестов и противоречий между развитыми и развивающимися странами.

5. Все большее влияние на развитие мировой торговли оказывают региональные интеграционные объединения, соединяющие потоки товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство. В настоящее время около 2⁄3 международной торговли осуществляется на преференциальной основе в рамках региональных торговых соглашений, которых, по данным ВТО, насчитывается около 300.

Рассматривая структуру мировой торговли в конце XX – начале XXI в. необходимо отметить, что только 1/4 мирового товарооборота приходится на торговлю продовольствием, сырьем и топливом, ¾ – на торговлю продукцией обрабатывающей промышленности, в составе которой более 1/3 – это торговля машинами и оборудованием.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние ряд факторов:

1) развитие международного разделения труда и интернационализация производства;

2) НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики;

3) активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;

4) регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий ГАТТ/ВТО;

5) развитие процессов торгово-экономической интеграции: снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров, формирование зон свободной торговли, общих рынков;

6) появление новых индустриальных стран с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок, проводящих агрессивную экспортную политику.

Наиболее широко применяемым в большинстве как развитых, так и развивающихся стран методом защиты национальных товаропроизводителей и ограничения иностранной конкуренции на внутреннем рынке является селективный метод защиты определенной номенклатуры товаров национального производства с помощью повышенных (пиковых) ставок импортных таможенных тарифов (табл.1).

Таблица 1 - Виды таможенных пошлин

По способу взимания	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	—
По типам ставок	Постоянные	Переменные	—

Тарифная квота – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах квоты он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа.

Нетарифные инструменты регулирования внешней торговли представлены на рис. 3.

Квотирование – ограничение экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на какой-то промежуток времени.

Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

«Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Технические барьеры – национальные технические, административные нормы, правила, препятствующие ввозу товаров из-за рубежа.

Внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение его конкурентоспособности на внутреннем рынке.

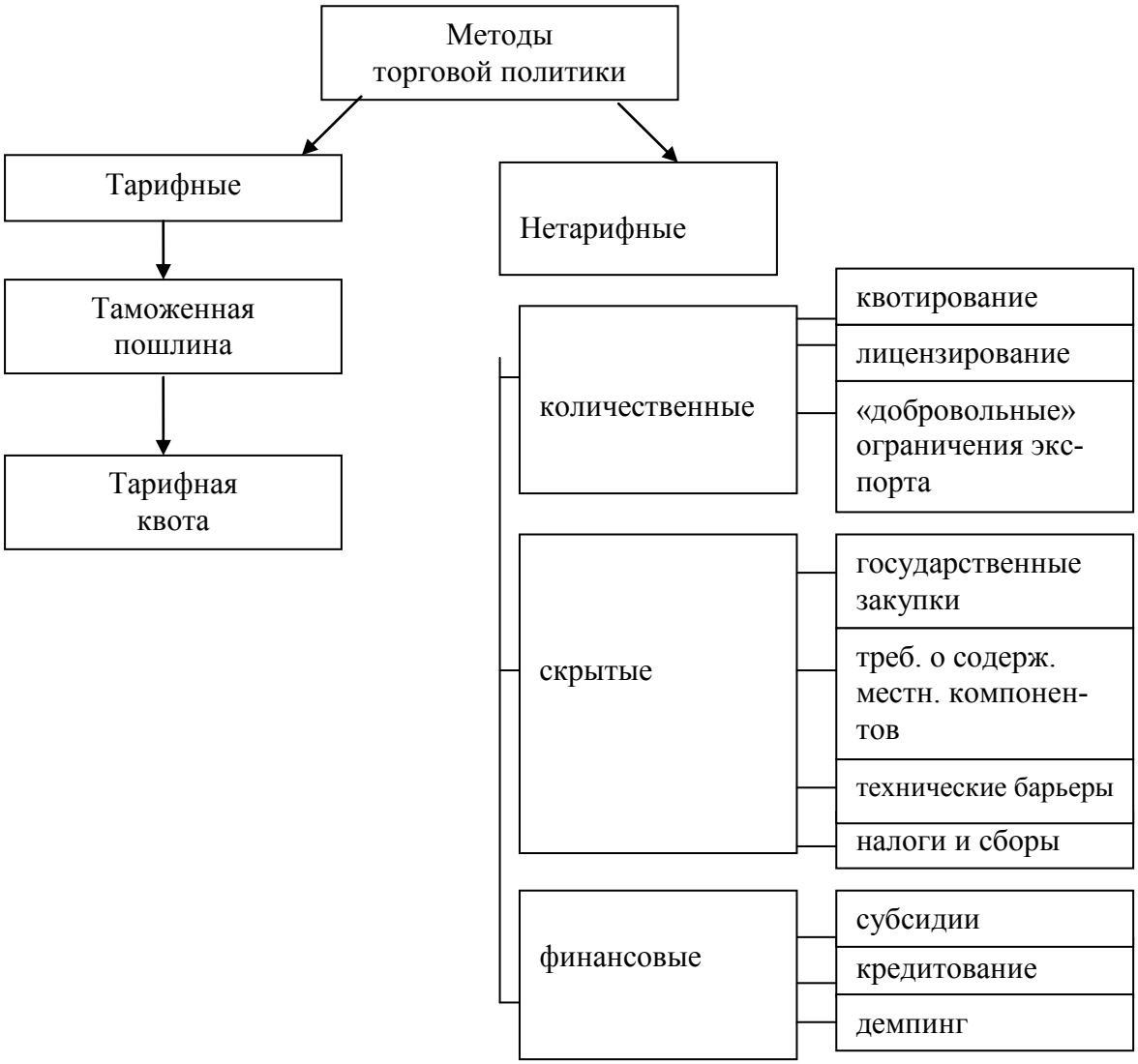


Рис. 3 – Основные инструменты государственного регулирования внешней торговли

Политика в рамках государственных закупок − требование от государственных органов и предприятий покупать товары только у национальных фирм.

Требование о содержании местных компонентов – законодательно устанавливаемая доля конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку нацио-

нальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства товаров, конкурирующих с импортными.

Экспортная субсидия – бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке и форсировать экспорт.

Экспортные кредиты – финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование принимает следующие формы:

1) субсидированных кредитов национальным экспортерам под ставку процента ниже рыночной;

2) государственных кредитов иностранным импортерам при условии закупки товаров у национальных фирм;

3) страхования экспортных рисков.

Демпинг – продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Контрольные задания

1. Какова роль международной торговли в системе МЭО? Назовите основные концепции международной торговли.

2. В чем суть мультипликатора внешней торговли и каково его практическое применение?

3. Назовите периодизацию развития международной торговли.

4. Какова динамика международной торговли в отраслевом и страновом разрезе?

5. В чем заключаются противоречия международной торговли?

Литература

1. *Буглай, В. Б., Ливенцев, Н. Н.* Международные экономические отношения. М., 2003. Гл. 1, 2, 3.

2. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. М.,2003. Гл. 3,5,6,7.

3. *Кругман, П. Р., Обстфельд, М.* Международная экономика. Теория и политика. М., 2003. Гл. 2, 4, 6.

4. *Бертилл, У.* Межрегиональная и международная торговля / У. Бертилл; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – 2-е изд. – М.: Дело, 2004. – 416 с.

5. *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко; под науч. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.

6. *Давыденко, Е.Л.* Тенденции развития международной торговли середины XX – начала XXI в. / Е.Л. Давыденко // Белорус. экон. журн. – 2007. – № 4. – С. 60–69.

7. *Данильцев, А.В.* Международная торговля: инструменты регулирования: учеб.-практ. пособие / А.В. Данильцев. – 2-е изд., перераб. – М.: Деловая литература: Палеотип, 2004. – 320 с.

8. *Петровская, Л.М.* Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теоретические и практические аспекты / Л.М. Петровская, А.В. Данильченко. – Минск: Право и экономика, 2007. – 95 с.

9. *Шимов, В.Н.* Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы / В.Н. Шимов. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2003. – 229 с.

Тема 4. Международный рынок услуг

Ц е л ь: *изучить международные сделки в сфере услуг, масштабы международной торговли и особенности государственного регулирования торговли услугами.*

З а д а ч и:

1. Выявить особенности мирового рынка услуг.
2. Рассмотреть различные варианты классификации услуг.
3. Раскрыть теории торговли услугами.
4. Определить ведущих экспортеров и импортеров услуг и место услуг во внешней торговле Республики Беларусь.
5. Определить методы государственного регулирования торговли услугами.
6. Рассмотреть основные виды лизинга, применяемые в международной практике и особенности инжиниринговых услуг.

Основные понятия и категории: *услуги: торгуемые и неторгуемые, факторные и нефакторные; мобильность покупателя, мобильность продавца, меры регулирования доступа на рынок, лизинг, инжиниринг.*

Услуги – изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей. Услуги делятся на торгуемые и неторгуемые.

К неторгуемым услугам относятся те, которые производятся и потребляются в одной стране. Торгуемые услуги – это услуги, которыми торгуют на международном рынке.

Услуги делятся на:

- *факторные услуги* – платежи, возникающие в связи с международ-

ным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам);

- *нефакторные услуги* – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

Услуги, если ими торгуют на мировом рынке, по своей экономической природе ничем не отличаются от обычного торгуемого товара. Поэтому все теории спроса и предложения в международной торговле полностью применяемы и к торговле нефакторными услугами.

Например, в модели сравнительных преимуществ Д.Рикардо классическое сукно и вино как торгуемые товары могут быть вполне заменены на страховой полис и транспортную накладную как торгуемые услуги, если они продаются нерезидентам.

Услуги являются разнородными товарами, что не позволяет объединить их все в одну группу и утверждать, что в области услуг одна страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Ключевым в торговле услугами является то, что в большинстве случаев в какой-то момент должно произойти физическое соприкосновение покупателя и продавца услуги. Существует несколько механизмов совершения сделок в международной торговле услугами.

Мобильность покупателя. Покупатели услуг, являющиеся резидентами одной страны приезжают к продавцу услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность покупателя обычно основана на том, что за рубежом он сможет получить услугу, которая либо отсутствует в его стране (туризм), либо качество которой выше (образование, медицинская помощь), либо стоимость ниже (ремонт судов, складирование товаров).

*Мобильность продавца***.** Продавец услуг, являющийся резидентом одной страны, приезжает к покупателю услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность продавца обычно основана на том, что его покупатель находится за рубежом и не может переместиться к продавцу (аудиторские и бухгалтерские услуги для предприятий), либо на специфическом характере самой услуги (строительство).

Одновременная мобильность продавца и покупателя или мобильный характер самой услуги. И продавец, и покупатель либо одновременно совместно используют услугу (международный телефонный разговор), либо собираются в третьей стране (международная конференция).

В мировом экспорте услуг более половины стоимостного объема экспорта услуг приходится на международный транспорт (пассажирский и грузовой) и международные частные (туризм) и деловые (командировки)

поездки. Около 75 % стоимостного объема услуг экспортируется развитыми странами, 24 % – развивающимися и странами с переходной экономикой, 1% – международными организациями.

В Республике Беларусь устойчивое положительное сальдо баланса услуг. Активное сальдо баланса услуг позволяет компенсировать дефицит торгового баланса: в 1997 г. – на 41,5 %, в 1998 г. – на 30,4 %, в 1999 г. – на 49,7 %, в 2007 г. – на 36,5 %, в 2008 – 2009 гг. – на 25,2 %.

Основными видами услуг, обеспечивающих положительное сальдо, являются: транспортные услуги, компьютерные и информационные, услуги связи. Наибольшее отрицательное сальдо наблюдается по статье «поездки». Экспорт строительных услуг приблизительно равняется их импорту. Малый удельный вес в общем объеме экспортируемых и импортируемых услуг занимают страховые, финансовые, услуги в сфере культуры и отдыха, роялти и лицензионные платежи, которые преимущественно импортируются. В Республике Беларусь преобладает импорт лизинговых услуг, при котором машины и оборудование иностранных производителей предоставляются отечественным субъектам хозяйствования. За последние годы наблюдается тенденция снижения положительного сальдо баланса услуг. Это связано со снижением экспортных объемов услуг по переработке нефти, строительных и транспортных услуг, а также роста импорта туристических и строительных услуг.

Основными инструментами торговой политики, регулирующими доступ иностранных производителей услуг на местный рынок, являются следующие:

1) ограничения на торговлю услугами. В законодательстве многих стран содержатся требования о предоставлении тех или иных видов услуг только национальными компаниями;

2) введение количественных квот на импорт иностранных услуг;

3) ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний;

4) ограничения на передвижение производителей услуг. Обычно принимает форму государственного лицензирования импорта рабочей силы, которое связано для местного импортера с прохождением бюрократических процедур для получения соответствующей лицензии;

5) ограничения на передвижение потребителей услуг. Могут принимать форму лимитирования количества туристических виз, выдаваемых нерезидентам в течение определенного периода времени.

Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются как на уровне ГАТТ/ВТО, так и на двустороннем уровне между отдельными странами.

Среди сделок типа купли-продажи услуг видное место занимают арендные отношения.

Международная аренда – это сдача внаем машин и оборудования иностранному контрагенту.

Владелец средств производства сдает их арендатору в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение.

В мировой практике различают краткосрочную аренду, или *рентинг*, предполагающую сдачу оборудования внаем сроком от нескольких часов до одного года; среднесрочную аренду, или *хайринг*, на срок от 1 года до 3–5 лет; и долгосрочную аренду, или *лизинг*, предусматривающую сдачу имущества внаем на 3–5 и более лет.

Наибольшее распространение в международных арендных отношениях получил лизинг. Лизинговые операции выступают в 2–х разновидностях – в виде финансового лизинга и производственного, или оперативного, лизинга.

Финансовый лизинг предусматривает в течение срока действия соглашения полное возмещение всех расходов арендодателя и обеспечение ему установленной прибыли за счет арендных отчислений. Характерной чертой финансового лизинга является невозможность расторжения договора в течение основного срока аренды. По истечении срока действия соглашения арендатор может вернуть предмет аренды, подписать новое соглашение на аренду, купить этот предмет по остаточной стоимости.

Производственный, или оперативный, лизинг представляет собой сделку на срок, который меньше амортизационного периода оборудования. По окончании установленного времени предмет аренды возвращается собственнику или арендатор заключает с ним новое соглашение. В производственном лизинге арендные ставки обычно выше, чем в финансовом, так как собственник оборудования, не имея гарантий полной окупаемости затрат, вынужден учитывать возможный коммерческий риск и повышает цены на услуги.

Существует *экспортный* и *импортный лизинг*. В первом случае лизинговая компания закупает оборудование у национальной фирмы и предоставляет его зарубежному арендатору. При импортном лизинге происходит обратное действие – лизинговая компания приобретает оборудование у иностранной фирмы и предоставляет его в аренду отечественному предпринимателю.

Инжиниринг – это комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфра-

структурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Полный набор услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется комплексным инжинирингом.

Комплексный инжиниринг состоит из следующих видов инженерно-технических услуг:

- консультационный инжиниринг – это предоставление услуг по проектированию объекта, проведению технико-экономического обоснования проекта; разработка планов строительства и контроль за проведением работ;
- технологический инжиниринг связан с передачей заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработкой проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту;
- строительный инжиниринг предполагает поставки оборудования, техники и монтаж установок;
- управленческий инжиниринг означает оказание заказчику услуг по организации производственной структуры и административного руководства предприятием, разработке принципов планирования производства и т. д.

Контрольные задания

1. Каковы особенности мирового рынка услуг, классификация услуг и их отличие от товаров?
2. Назовите теории торговли услугами
3. Определите ведущих экспортеров и импортеров услуг, место услуг во внешней торговле Республики Беларусь.
4. Какие методы государственного регулирования торговли услугами вы знаете?
5. Торгово-промышленная палата рассматривает способы продвижения белорусских товаров на мировой рынок: увеличение объема рекламы, создание зарубежных консультационных пунктов ТПП, разработка типовых внешнеторговых контрактов. Какой из этих способов отрицательно повлияет на баланс торговли услугами и почему?
6. Какие изменения произошли в балансе торговли услугами Республики Беларусь за последние годы? По каким услугам складывается положительное сальдо торгового баланса? По торговле какими услугами сохраняется устойчивое отрицательное сальдо?

Литература

1. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. М., 2003. Гл. 8.

2. *Почекина, В.В.* Международный рынок услуг / В.В. Почекина, Ю. П. Якубук; под ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: НО ООО «БИП-С», 2004. – 264.

3. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рыбалкина В.Е. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

4. *Турбан, Г.В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007. – 319 с.

5. Платежный баланс Республики Беларусь // Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/.

Тема 5. Международный рынок услуг аутсорсинга

Ц е л ь: *изучить особенности возникновения и развития практического аутсорсинга, предпосылки ориентации стратегии развития организации на аутсорсинг, а также оффшорное программирование как одну из форм международного аутсорсинга.*

З а д а ч и:

1. Выявить особенности рынка услуг аутсорсинга, цели и практические результаты его применения.
2. Рассмотреть особенности использования аутсорсинга в автомобилестроении.
3. Определить сегменты международного рынка услуг аутсорсинга.
4. Определить основные этапы принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру.
5. Выявить сущность оффшорного программирования как одной из форм международного аутсорсинга.

Основные понятия и категории: *аутсорсинг, практический аутсорсинг, аутсорсинг информационных технологий, аутсорсинг бизнес-процессов, организация-аутсорсер, оффшорное программирование*.

Аутсо́рсинг (от англ. *outsourcing* (outer-source-using) – использование внешнего источника/ресурса) — передача организацией на основании *договора* определенных *бизнес-процессов* или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и

инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие *бизнес-процесса* является отличительной чертой аутсорсинга от других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Наряду с понятием «аутсорсинг» существуют и другие понятия, отражающие сущность данного явления, которое в различных сферах деятельности организации принимает различные формы. В качестве примера можно привести следующие:

- использование услуг сторонних организаций для решения финансовых, налоговых, юридических проблем, связанных с осуществлением коммерческих операций;
- перевод производства в регион с более дешевой рабочей силой для снижения себестоимости выпускаемой продукции;
- использование наемных работников без заключения трудового договора (иногда при посредничестве специализированного агентства);
- обслуживание техники специалистами внешней фирмы;
- кооперирование;
- дистанционное использование труда специалистов в области компьютерных технологий (программистов).

Методология аутсорсинга отражается в отдельных организационных решениях, суть которых заключается в разделении всех бизнес-процессов на основные и вспомогательные и реализации вспомогательных, а иногда и основных бизнес-процессов силами сторонних организаций-аутсорсеров.

Цель применения аутсорсинга – использование передовых бизнес-технологий и ноу-хау для завоевания и удержания конкурентных преимуществ во все более обостряющейся конкурентной борьбе.

Практическим результатом применения аутсорсинга является возможность направлять собственные ресурсы организации на выполнение тех функций, которые составляют ее сильную сторону, на то, что организация умеет делать лучше других, предоставив внешнему исполнителю (аутсорсеру) те функции, которые он умеет выполнять лучше других.

Возникновение и развитие практического аутсорсинга. Истоки практического аутсорсинга относятся к периоду противостояния в авто-

мобилестроении двух великих менеджеров – Г. Форда и А. Слоуна в 30-х гг. XX в., когда стало понятно, что ни одна фирма не может быть самодостаточной, поэтому ряд функций целесообразно передавать специализированным фирмам. Положенный в основу организации производства возглавляемой А. Слоуном компании Generals Motors метод кооперации узкоспециализированных производств, как внутри компании, так и за ее пределами, обеспечил за несколько лет завоевание американского рынка автомобилей. Новацией в проекте Слоуна стала методология аутсорсинга, примененная им за 70 лет до появления этого термина в научной литературе в 1990 г., по крайней мере в двух направлениях деятельности руководителя: в организации систем управления компаниями и в организации производства.

Целесообразность выполнения сторонними организациями отдельных функций по обслуживанию производственного процесса обусловлена целым рядом факторов:

- технологической сложностью производственных процессов;
- высокой стоимостью перестройки производственных линий;
- возрастающей конкуренцией на международном рынке;
- возрастанием требований к качеству продукта;
- процессами глобализации экономики.

С 70-х гг. XX в. аутсорсинг в производстве сложной техники (например, в автомобильной промышленности) становится основой организации производственного процесса. По данным аналитиков, автомобильная корпорация Ford 2/3 комплектующих и услуг заказывает на стороне (при 100 % самостоятельном выпуске комплектующих и автомобилей в момент своего основания), а многие компьютерные фирмы (в частности, Dell и Compaq) перешли к 100 % производственному аутсорсингу.

Развитие автомобильной промышленности, в том числе грузового автомобилестроения, в развитых странах на современном этапе сопровождается *модульным подходом к производству*, консолидацией компаний и сокращением количества платформ, используемых для создания автомобилей. В период с 1997 по 2002 г. количество платформ, используемых восьмью ведущими автопроизводителями (Nissan, VW/Audi/Seat/Skoda, GM, Fiat, BMW/Rover, Toyota, Peugeot, Renault) сократилось со 117 до 57. Это позволило поставщикам этих компаний стандартизировать производимые ими модули и автокомпоненты, что привело к увеличению объемов производства и достижению экономии от масштаба. Переход к модульному производству в автомобилестроении изменяет роль автопроизводителей, которые становятся *системными интеграторами*, выполняющими сборку автомобилей из определенного количества уже го-

товых модулей, а также занимаются маркетингом и продвижением бренда, в то время как поставщики все в большей и большей степени занимаются разработкой, дизайном и производством определенных модулей.

Примером компании в отрасли грузового автомобилестроения, следующей принципам модульности, системной интеграции и контрактным организационно-экономическим отношениям является компания «AB Volvo», о чем может говорить структура собственности данной компании, в которой отсутствуют дочерние компании или подразделения, занимающиеся производством автокомпонентов. «AB Volvo» передало *производство модулей и автокомпонентов* на аутсорсинг, оставив за собой лишь производство двигателей и трансмиссий.

Другим примером является компания MAN, которая выделила свое подразделение по производству компонентов в независимого поставщика (Automotıve Component Penzburg) с целью концентрации своих усилий на основных компетенциях.

Тесного кооперирования с поставщиками и поддержания организационно-экономического взаимодействия в форме контрактных отношений сегодня придерживаются все основные мировые автопроизводители. Большую роль в поддержании эффективных контрактных отношений играют информационные технологии. Они расширяют возможности поиска, хранения и трансформации информации.

Среди ведущих автопроизводителей на данный момент существуют различия в степени участия в международном кооперировании и следовании стратегии модульности и аутсорсинга. Некоторые из них отдают на аутсорсинг весь дизайн и развитие сложных и требующих высоких затрат модулей, при этом поставщики модуля несут за него полную ответственность. Другие передают внешним компаниям только некоторое несложное производство и сборку. Автопроизводители также могут развивать модуль совместно с подрядчиками либо сообща выполнять функции системной интеграции. К примеру, доля затрат на аутсорсинговые операции в стоимости автомобиля компании Renault, увеличилась с 50 % в 1985 г. до 80 % в 2000 г. Различия присутствуют также среди автопроизводителей различных стран. В таких развивающихся странах, как Бразилия, автопроизводители не позволяют местным поставщикам выполнять больше функций, чем просто сборка модулей, дизайн которых разработан автопроизводителями или другими первоклассными поставщиками.

В противовес им некоторые крупные поставщики модулей, например, Intier, производящие крылья Magna, уже сейчас сделали серьезные инвестиции в изучение всей системы машины. И теперь они могут кон-

курировать в дизайне и развитии всех модулей с непосредственными автопроизводителями.

В соответствии с годовыми отчетами компаний расходы на исследования и разработки мировых автопроизводителей как процент от объема продаж в 2007 г. составили в среднем 3,5 %, что практически совпадает с показателями для мировых независимых поставщиков автокомпонентов (4 %). Данные цифры подтверждают тот факт, что проведение исследований и разработок требует значительных инвестиций, а также то, что ведущие автопроизводители и поставщики практически на равных инвестируют в проведение исследований и разработок, что может быть свидетельством перехода автопроизводителей к модульному производству.

Около 70 % торговли в мире происходит на основе аутсорсинговых контрактов. Этот показатель включает аутсорсинг как в рамках крупных корпораций, так и между независимыми компаниями. Как показывает практика, переход к контрактным отношениями, сопровождающимся аутсорсингом, наиболее выгоден, когда цена независимого поставщика на автокомпоненты на 15–20 % ниже цены автопроизводителя, выпускающего их самостоятельно.

В автомобильной промышленности США в 2003 г. более половины всех поставок (750 млрд долл.) комплектующих осуществлялось независимыми поставщиками.

В результате всех вышеперечисленных процессов постоянно консолидирующиеся поставщики развитых стран получают значительную часть добавленной стоимости отрасли за счет сокращения доли автопроизводителей. В настоящее время поставщики развивают и создают 65 % среднего транспортного средства, по прогнозам исследователей, эта цифра увеличится до 77 % к 2015 г. Основной рост инвестиций будет происходить в сфере производства электроники. Стоимость электроники и электронных систем в среднем в автомобиле увеличится с 2 200 евро на данный момент до 4 150 евро к 2015 г. Начиная с 1994 г., электронные системы и электроника составляют 35 % стоимости автомобиля.

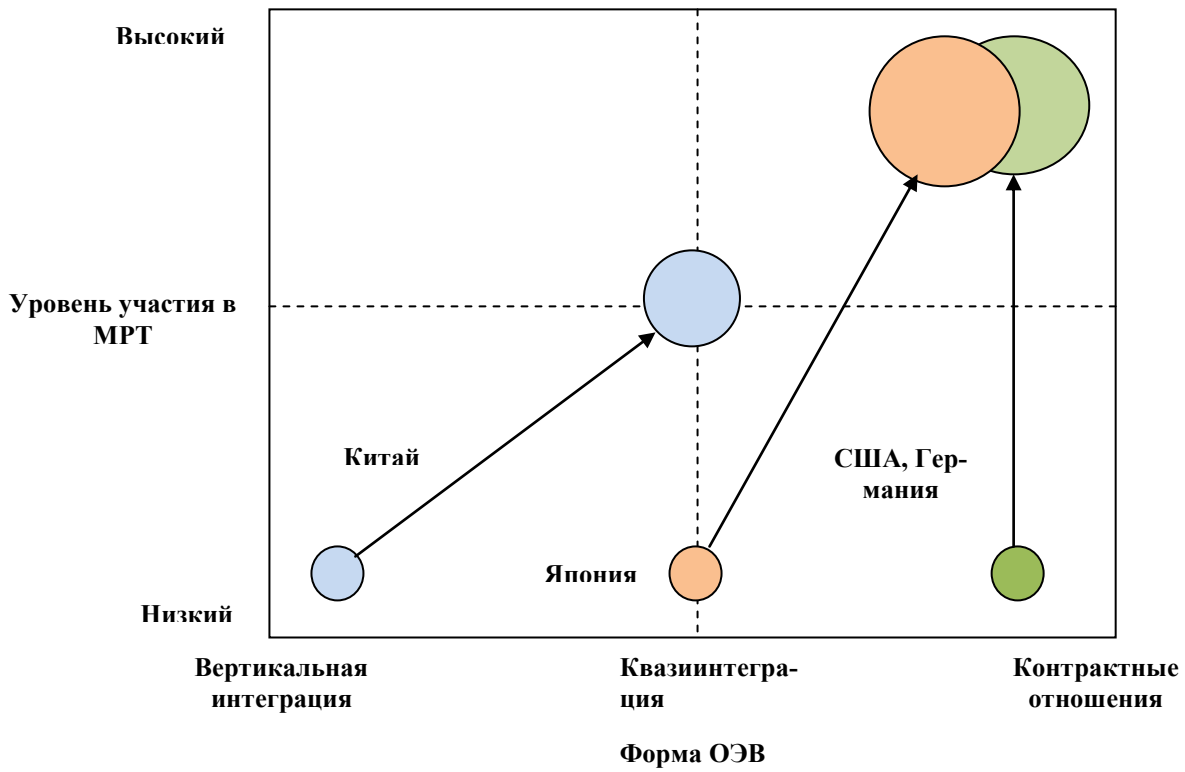
Необходимо отметить особенную роль электроники в производимом автомобиле. На сегодняшний день полезность одного доллара, потраченного на производство электроники, превышает полезность доллара, потраченного на производство стального кузова.

Организационно-экономическое взаимодействие (ОЭВ) в форме контрактных отношений автопроизводителей и поставщиков позволяет реализовать кастомизацию производства, а также постоянно совершенствовать производимую продукцию. Ключевыми факторами эффективности контрактной формы стали развитая сеть поставщиков, которая формиро-

валась долгое время, в том числе и в условиях вертикальной интеграции, доступ к финансовым ресурсам (в виде кредитов, облигационных займов) и инновациям, развитие информационных и коммуникационных технологий, а также основные рынки, на которых работают данные компании, которые характеризуются уменьшением спроса на автомобили и увеличением конкуренции, делающей кастомизацию конкурентным преимуществом.

Необходимо отметить, что в истории развития современных автомобильных компаний в Европе и США есть примеры вертикальной интеграции и квазиинтеграции. Примером следования вертикальной интеграции может быть открытие компанией Toyota собственного завода открыла собственный завод по производству электронных компонентов для автомобилей, антиблокировочной системы, системы автомобильной навигации и полупроводников в конце 1980-х гг. Мотивами данной компании явились активное сотрудничество ее прежнего поставщика с конкурентами Toyota на американском рынке и желание компании приобрести знания в области электроники, которая рассматривалась как основной элемент производимых в будущем автомобилей.

Рисунок 4 демонстрирует эволюцию взаимодействия автопроизводителей стран с различным уровнем развития. Как видно из рисунка, по мере взросления отрасли и увеличения вовлечения производителя автокомпонентов в МРТ происходит переход от вертикальной интеграции и квазиинтеграции к контрактным отношениям. Для развивающихся стран переход от вертикальной интеграции к контрактным отношениям возможен через квазиинтеграцию, которой на современном этапе следует большинство автопроизводителей развивающих стран. Можно предположить, что тенденция продолжится. В нижней части рисунка показан момент зарождения автомобильной отрасли в конкретной стране и форма взаимодействия, которая была наиболее эффективной. В верхней части рисунка показывается форма взаимодействия на современном этапе.



Примечание. Размер шара отражает степень зрелости рынка автомобилей

Рис. 4 - История развития автомобилестроения в странах с различным уровнем развития

Многие западные специалисты полагают, что аутсорсинг как методология бизнеса получил распространение в связи с развитием информационных систем и технологий и относят начало эпохи аутсорсинга к 60-м гг. XX в. Именно к этому периоду сложилась практика создания на крупных предприятиях специализированных центров по электронной обработке информации, которые стали впоследствии предоставлять соответствующие услуги средним и мелким фирмам, не располагающим необходимыми техническими возможностями.

С 1980-х гг. аутсорсинг информационных технологий является сферой деятельности крупных корпораций, ставших признанными мировыми лидерами в области электронной обработки данных. Безусловным лидером в области аутсорсинга является компания IBM Global Services корпорации IBM, имеющая оборот более 30 млрд дол. и более 110 тыс. сотрудников в 160 странах.

Существует также мнение, что аутсорсинг возник в среде юридических фирм, функционирующих в странах, законодательство которых основано на прецедентном праве. Необъятность предмета, популярность судебного способа разрешения деловых споров, необходимость высокой

квалификации и специализации, желательность привлечения специалистов, ранее выигравших похожее дело, создавали почву для появления независимых юридических компаний. Расширяя спектр услуг, они стали консалтинговыми, а затем аутсорсинговыми.

Западные аналитики ожидают в ближайшее время увеличения стоимости контрактов на логистические услуги. Другими объектами аутсорсинга являются отделы по отправке почты, центры ксерокопирования, туристические и транспортные компании.

Таким образом, аутсорсинг является продуктом современных тенденций развития мировой экономики, противоположных тенденциям монополизации. В стратегическом аспекте развития современной компании без аутсорсинга обойтись невозможно.

Сегменты международного рынка услуг аутсорсинга. Условно можно выделить два основных сегмента международного рынка аутсорсинга:

1) аутсорсинг информационных технологий (IT-Outsourcing, или ITO);

2) аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, или BPO).

ИТ-аутсорсинг (ITO) предполагает делегирование внешней специализированной компании решение вопросов, связанных с разработкой, внедрением и сопровождением информационных систем как целиком на уровне инфраструктуры предприятия (сопровождение оборудования или ПО), так и объемов работ, связанных с развитием и/или поддержкой функционирования отдельных участков системы (программирование, хостинг, тестирование и т. д.).

Развитие *корпоративных информационных систем* привело к возможности их аутсорсинга. До 1990-х гг. некоторые типы аутсорсинга (например, *оффшорный аутсорсинг* колл-центров) технически было чрезвычайно трудно реализовать.

Часто под аутсорсингом информационных процессов понимается аутсорсинг ИТ-процессов организаций, не связанных с ИТ-отраслью непосредственно. В западных странах распространен комплексный ИТ-аутсорсинг, в рамках которого подрядчику передается вся ИТ-инфраструктура заказчика. В России такой подход используется крайне редко, компании предпочитают использовать его ограниченные варианты, такие как *хостинг* приложений или поддержка корпоративных *сайтов*. На данный момент основными поставщиками аутсорсинговых ИТ-услуг в России являются *системные интеграторы*, однако за последние

2-3 года появился ряд крупных российских игроков, для которых аутсорсинг является основным видом деятельности. Вместе с тем на российский рынок активно выходят крупнейшие мировые игроки: IBM и HP.

Аутсорсинг в сфере ИТ — передача стороннему подрядчику некоторого количества внутренних услуг и (или) внутренних сервисов *компании-заказчика*, в том числе на основе использования (например, *аренды*) его программных продуктов, приложений, технических средств и фрагментов инфраструктуры. Простейшим вариантом подобной практики является *хостинг* сайта компании. Многие современные компании пользуются услугами ИТ-аутсорсинга, что говорит о его популярности и выгодности для конечного потребителя. Аутсорсинг может рассматриваться как сервис, организованный определенной компанией, где несколько услуг предоставляются комплексно для полного охвата потребностей клиента. На практике, обычно акцент делается на одну из конкретных услуг.

Абонентское обслуживание компьютеров — наиболее распространенный на практике вид аутсорсинга в ИТ-сфере. При таком виде обслуживания заказчику предлагается комплексный набор услуг, позволяющий ему обойтись без собственного системного администратора или же значительно снизить его загрузку. Абонентское обслуживание компьютеров, как правило, включает в себя следующие виды услуг:

- настройку и обновление аппаратной части оборудования;
- настройку и обновление программного обеспечения;
- создание защиты против взломов и проникновения в сеть;
- оперативный ремонт и замену оборудования;
- профилактические мероприятия по предотвращению поломок и износа оборудования.

На практике те же фирмы часто оказывают сопутствующие услуги — поддержка работоспособности оргтехники, модернизация (upgrade) компьютерного парка, прокладка локальных сетей, IP-телефония и настройка АТС, ИТ-аудит и консалтинг,то есть обслуживание компьютеров часто приобретает форму обслуживания всего комплекса информационных систем предприятия-клиента.

Во многих отраслях компании сталкиваются с необходимостью пользоваться услугами *дата-центров*, или ЦОД (центр обработки данных). Строительство собственного ЦОД требует от компании привлечения финансирования, проведения общестроительных работ, решения проблем с энергоснабжением, закупки серверного оборудования, организации службы эксплуатации ЦОД и обеспечения безопасности. ЦОДы периодически требуют текущей и капитальной модернизации. Многие компа-

нии предпочитают вместо создания корпоративного ЦОД заключить договор SLA с коммерческим ЦОДом и получить услуги ЦОД как сервис.

Аутсорсинг размещения ИТ-систем (модель «программное обеспечение по требованию», англ. *Software on-Demand, SoD*) является разновидностью аутсорсинга информационных процессов. В отличие от обычного хостинга, при SoD аутсорсер не только предоставляет физическое оборудование для размещения информационных систем, но и обеспечивает их установку, поддержку и обновления.

В рамках модели SoD заказчики платят не за владение программным обеспечением как таковым, а за его аренду (например, за его использование через веб-интерфейс). Таким образом, в отличие от классической схемы лицензирования ПО, заказчик несет сравнительно небольшие периодические затраты и ему не требуется инвестировать существенные средства в приобретение системы. Схема предполагает, что, если необходимость в программном обеспечении временно отсутствует, заказчик может приостановить выплаты.

Схема SoD наглядно демонстрирует взаимосвязь между различными видами BPO. Компания, разрабатывающая SoD-системы по управлению персоналом или бухгалтерскому учету, может одновременно являться провайдером BPO-сервисов в этих направлениях.

Широкое распространение получил аутсорсинг разработки программного кода. Традиционным лидером в области ИТ-производства является Китай, а ведущими разработчиками программного кода — Индия, страны Восточной Европы, Беларусь и Россия. В течение 2007–2008 гг. сразу несколько ведущих ИТ-корпораций открыли в России собственные центры разработки.

Россия и Беларусь, вместе с рядом других развивающихся стран (в первую очередь Индией), входят во второй эшелон популярных направлений для аутсорсинга разработки программного обеспечения сразу после Индии и Китая. В России и Беларуси в пятерку лидеров в области разработки программного обеспечения входят компании EPAM Systems, IBA Group, Luxoft, Accenture, Exigen Services. Среди зарубежных компаний можно отметить, например, TopCoder.

Аутсорсинг бизнес-процессов (BPO) – использование внешних ресурсов, знаний и опыта, налаженной инфраструктуры поставщика услуг (*аутсорсера*) для организации и обеспечения собственных специфических функций и достижения бизнес-задач компании. В большинстве случаев BPO предполагает передачу стандартизированных текущих процессов компании.

Компании все чаще используют аутсорсинг. Так, удельный вес компаний США, передающих по аутсорсингу какие-либо производственные или сервисные операции, составил более 90 % к середине 2000-х гг. против 52 % в 1992 г. Функциональная структура расходов на услуги аутсорсинга по отраслям США выглядит следующим образом: 40 % – информационные технологии; 30 % – маркетинг, финансы, управление человеческими ресурсами; 15 % – логистика; 15 % – операции с недвижимостью, управление предприятиями.

Аутсорсинг стал важной частью деловой практики в европейских странах и Японии. Согласно исследованию, проведенному Министерством внешней торговли и промышленности Японии, аутсорсинг использовался для решения следующих задач: обучения кадров – 20,1 % (от общего числа опрошенных фирм); управление информационными системами – 19,7 %; выполнение производственных процессов – 17,4 %; выполнение бухгалтерских операций – 14 %; НИОКР – 13,7 %. По данным этого Министерства, свыше 70 % компаний, использовавших аутсорсинг для повышения степени специализации, максимизации эффективности операций и снижения издержек, достигли поставленных целей.

Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг. Отправной точкой принятия решения о собственном производстве или использовании услуг сторонних организаций является анализ собственных процессов управления производством и реализации продукции на основе стратегических перспектив. Дилемма производить или покупать в производственной сфере связана с возможностями и необходимостью расширения, диверсификации или, наоборот, сокращения компании, разукрупнения, передачи части своих подразделений третьей стороне. Процесс принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру состоит из нескольких основных этапов.

Этап 1. Выделение ключевых стратегических компетенций организации, от развития которых зависит ее жизнеспособность и которые не должны передаваться на сторону. В дальнейшем именно эти компетенции станут фундаментом взаимовыгодных аутсорсинговых проектов и залогом успеха компании при выстраивании отношений с партнерами.

Этап 2. Разделение всех бизнес-процессов на основные и вспомогательные, а также определение необходимости и очередности передачи этих бизнес-процессов внешнему исполнителю. Одновременно решается вопрос о целесообразности предоставления части активов аутсорсеру.

Этап 3. Выбор партнера-аутсорсера, при этом существенная роль отводится формулировке четких критериев такого выбора. Сторонняя организация должна предоставить ясное описание бизнес-процесса, дать оценку воздействующим факторам. Дополнительно к детальному анализу издержек принимаются во внимание неценовые факторы, влияющие на принятие решения производить или покупать.

Этап 4. Разработка аутсорсинг-проекта и договора (контракта), включающая в себя определение конкретных условий сотрудничества и его правовых основ. Договор (контракт) об условиях аутсорсинга предполагает продолжительные сроки действия, высокую степень ответственности сторон, учет и разделение рисков и прибылей, четко обозначенные условия выхода из контракта или его досрочного прекращения. Должны быть определены правила поведения сторон в случае возникновения разногласий по вопросам управления и порядок решения таких проблем.

Заключение контракта также предполагает выбор компанией формы аутсорсинга, которая определяется степенью важности тех или иных процессов или компетенций, передаваемых на сторону.

Можно выделить следующие формы аутсорсинга.

Полный аутсорсинг – передача бизнес-процесса аутсорсеру в целом, преследующая цели повышения рыночной стоимости компании, обеспечения соответствия качественного уровня бизнес-процессов требованиям рынка. Примером полного аутсорсинга является обучение и рекрутинг персонала, управление отдельными подразделениями, складирование и транспортировка, аутсорсинг ряда административных функций и др. К полному аутсорсингу относится также *усовершенствованный аутсорсинг,* когда компания полностью передает производственные процессы одному или нескольким аутсорсерам, оставляя за собой лишь функции контроля качества, разработки и продвижения новых продуктов, выбор стратегии развития и пр.

Выборочный (частичный) аутсорсинг – передача определенного набора функций аутсорсеру или выделение для этой цели подразделения компании в отдельное производство, создание дочерней фирмы. Частичный аутсорсинг широко используется при разработке новых проектов, внедрении ноу-хау или дорогостоящих технологий, требующих значительных инвестиций и продолжительных сроков освоения. При этом в реализацию бизнес-процессов вовлечены ресурсы нескольких организаций, каждая из которых в данном случае снижает долю собственного риска, перераспределяя затраты между партнерами.

Не менее важную роль играет и иная форма сотрудничества в рамках международной кооперации, по отношению к самой компании противо-

положная аутсорсингу: *инсорсинг* (insourcing) – использование компанией собственных ключевых компетенций и ресурсов для расширения сферы своей деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполнявшихся другими организациями.

Каждая компания самостоятельно принимает решение о необходимости и возможности использования той или иной формы аутсорсинга или инсорсинга в отношении отдельных бизнес–процессов и функций. При этом может быть использована матрица оценки стратегической важности, уровня развития, качества собственных компетенций компании и уровня развития внутренних ресурсов, необходимых для выполнения тех или иных функций.

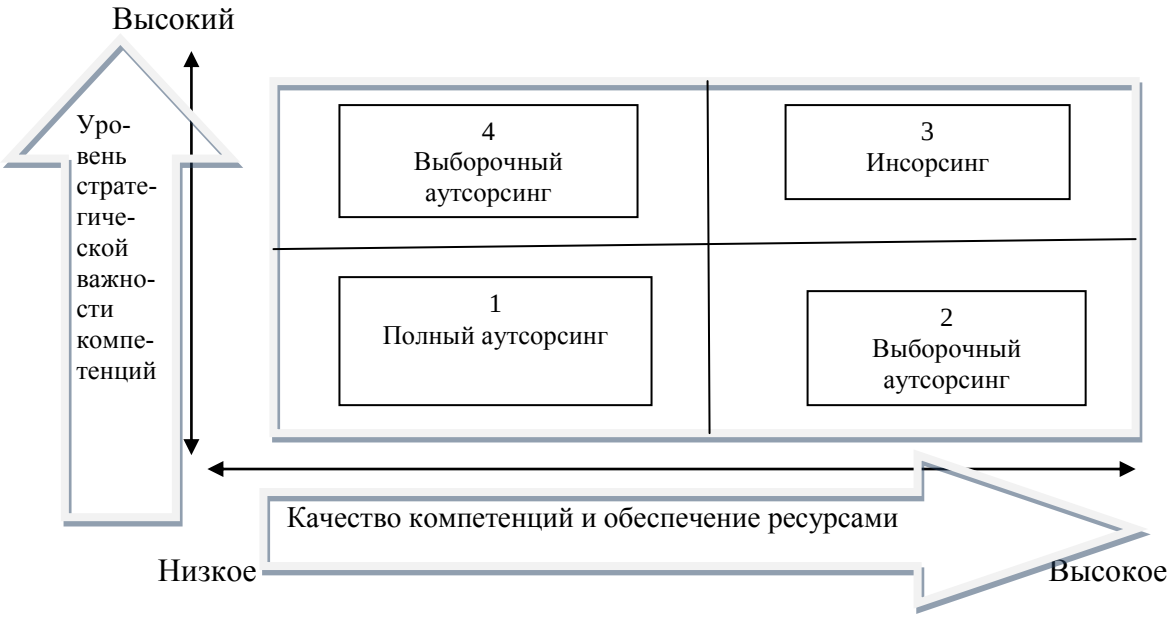


Рис. 5 - Матрица оценки уровня развития и качества компетенций при принятии решения производить или покупать

Перечислим некоторые причины, по которым компания стремится к использованию аутсорсинга или отказывается от него.

Причины возможного отказа от аутсорсинга следующие:

- слишком маленький объем продукции и (или) никто из поставщиков не заинтересован в ее продаже;
- требования к качеству так точны и необычны, что необходимы особые методы обработки, которыми поставщики не располагают;
- сохранение технологических секретов;
- обеспечение постоянного функционирования собственных производственных мощностей корпорации;

- вопросы конкурентоспособности, политические, социальные вопросы или вопросы защиты окружающей среды могут вынудить компанию производить изделия, даже если компании предпочтительнее их покупать. Многие страны настаивают на том, чтобы определенный объем сырья перерабатывался внутри национальных границ. Компания, расположенная в районе с высоким уровнем безработицы, может принять решение о производстве конкретных изделий для облегчения ситуации с занятостью. Часто принимаются решения обрабатывать побочную продукцию, чтобы не загрязнять окружающую среду. В каждом из приведенных случаев стоимость может не являться ключевым вопросом;
- существуют и чисто психологические причины, когда, например, руководство некоторых компаний гордится их масштабами.

Основные аргументы в пользу применения аутсорсинга:

- желание сосредоточиться на основных видах деятельности;
- необходимость повышения качества обслуживания;
- острая потребность в снижении затрат;
- компании не хватает административного или технического опыта для производства нужных изделий или услуг;
- поставщики обладают отличной репутацией, побуждающей потребителя покупать их комплектующие. Как правило, такие комплектующие – это детали с торговой маркой, делающие конечный продукт более привлекательным для потребителя;
- существует большая гибкость в выборе возможных источников и изделий-заменителей и т. д.

Оффшорное программирование как новая форма международного аутсорсинга. *Оффшорное программирование* (ОП) – оказание услуг по организации и осуществлению части внутреннего бизнеса компании другой фирмой, авторитетной и высокопрофессиональной, с узкой специализацией на услугах по обработке платежных ведомостей, ведению бухгалтерии, управлению финансовыми и людскими ресурсами, оказанию складских услуг или иной деятельности.

Оффшорное программирование означает исключительную ориентацию производства и сбыта продукции национальных софтвеерных компаний на иностранные рынки программного обеспечения. *Софтвеерные* компании – фирмы, занимающиеся подготовкой, составлением, доработкой, модернизацией пакетов компьютерных программ или отдельных программных модулей, а также осуществляющие информационно-техническую поддержку пользователей – потребителей программного обеспечения (software – программное обеспечение).

Потребителями оффшорных программных продуктов являются в основном развитые страны, среди которых лидируют США и Западная Европа, *производителями* – отдельные развивающиеся страны и страны в условиях трансформации; причем бесспорно лидерство индийских программистов. Мощные центры оффшорного программирования сегодня функционируют также на Тайване, в Сингапуре, Малайзии, Ирландии, Бразилии.

Развивается ОП в Беларуси и России, рынок которых составляет несколько сотен миллионов долларов США с высокими темпами роста. На мировом рынке успешно конкурируют российские антивирусные программы, программы по моделированию, компьютерные игры (например, «Тетрис») и некоторые другие. Развитию российского и белорусского ОП сегодня способствуют такие факторы, как дешевая рабочая сила и одновременно высокая квалификация программистов, достаточно высокая производительность труда. Основными преградами выступают низкая подготовка менеджеров, от которых зависят сроки и качество работы в целом, низкий уровень сертификации российских и белорусских компаний, языковые проблемы.

ОП имеет преимущества и недостатки для стран-экспортеров таких продуктов и стран-импортеров, хотя последние оказываются в большем выигрыше. Используя оффшорные программные продукты, страны-импортеры существенно снижают издержки своих национальных софт-компаний на изготовление программного продукта, чаще всего заказывая у оффшорных фирм написание программных модулей, которые затем составляются в единый программный продукт. Страной-производителем последнего выступает, естественно, страна программной сборки.

Есть и другие преимущества. Так, американские компании обращаются к ОП прежде всего из-за нехватки своих специалистов. По данным Американской ассоциации по информационным технологиям, из почти миллиона вакансий профессионалов-программистов в последние годы половина остается незаполненными. Более того, лучших специалистов забирают себе крупнейшие корпорации Microsoft, Sun и другие, оставляя менее подготовленные кадры мелким и средним софт-компаниям, которых эти специалисты не устраивают. Третья причина заключается в том, что нынешние выпускники американских университетов не хотят или не могут работать с устаревшими программами, занимаясь их модернизацией. Устаревание же программного обеспечения происходит очень быстро. Практически ежегодно выходит новая версия или серьезное обновление операционной системы Microsoft Windows – широко распространенной в мире программной оболочки, основы функционирования компью-

тера. Скорость же обновления программного обеспечения компаниями-пользователями значительно отстает, поэтому устаревшие программы до сих пор широко используются даже в США. Помимо устаревших программ, для реконструкции которых привлекают оффшорные софт-компании, ОП используется и для трудоемкой, «нетворческой» программной работы: технической поддержки и веб-дизайна, изготовления программных продуктов для электронного бизнеса.

Преимущества стран-экспортеров оффшорного софта заключаются в загрузке рабочих мест, поступлении в страну валютной выручки, повышении доходов бюджета, развитии научно-технологического потенциала страны, причем без больших инвестиций: необходима только компьютерная база.

В этом плане очень показателен опыт развития индустрии программного обеспечения в Индии. Только за год эта страна экспортирует программные продукты на сумму более 17 млрд долл. США благодаря 1250 оффшорным софт-компаниям, наиболее известными из которых являются InfoSys, Wipro, Aptech. В настоящее время в программном бизнесе занято около 2,2 млн чел., что составляет 8 % от численности официально занятых, которые приносят стране 50 млрд долл США в качестве доходов от экспорта программ. 185 из 500 крупнейших компаний мира по рейтингу журнала Fortune уже сегодня заказывают свое программное обеспечение в Индии. Этих успехов индийские программисты добились благодаря государственной поддержке образования в сфере информационных технологий: англоязычные технические колледжи Индии ежегодно выпускают более 73 тыс. специалистов. Кроме того, осуществляются масштабные инвестиции в информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, в частности в развитие высокоскоростных и международных линий связи. Программная продукция, экспортируемая Индией за рубеж, на 80 % состоит из услуг по развитию информационных технологий, проектированию, технической поддержке и пр.

Республика Беларусь также не выпадает из мировых тенденций и уже много лет показывает устойчивую тенденцию роста в этой сфере: за последние 7 лет вклад белорусских программистов в мировой ВВП увеличился в пять раз – с 0,02 % до 0,1 %.

Экспорт ИТ-услуг непрерывно растет уже в течение многих лет, что видно из табл. 2. За десять лет он вырос в 42 раза, что является выдающимся результатом не только в рамках отечественной экономики, но даже в мировых масштабах. Следует также отметить, что неизменно возрастала их доля и в общем объеме экспорта: с 2000 до 2010 г. она увеличилась с 0,53 % до 4,9 % - то есть почти в 9,3 раза.

Таблица 2 - Экспорт компьютерных и информационных услуг Республики Беларусь в 2000—2010 гг., млн долл. США

Статья \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Экспорт услуг	993,3	1142,3	1340,8	1499,9	1749,6	2060,7	2401,1	3248,4	4260,4	3490,4	4478,2
Экспорт компьютерных и информационных услуг	5,3	6,7	12,3	17,4	17,5	26,4	49,4	95,5	160,5	159,1	221,4
Импорт компьютерных и информационных услуг	-4,5	-5,8	-9,6	-7,0	-11,3	-12,3	16,2	17,1	33,1	42,3	49,8
Доля экспорта компьютерных и информационных услуг в структуре экспорта услуг, %	0.53	0,59	0,92	1,16	1,00	1,28	2,1	2,9	3,8	4,6	4,9

Одна из ведущих мировых аналитических и консалтинговых компаний, специализирующихся на рынках ИТ, – Garter – выделяет 45 стран, которые в той или иной степени привлекательны для ИТ-оффшоринга; 30 стран входят в группу, которая называется «Лидер и его основные конкуренты». При этом еще выделяются 15 быстрорастущих стран, которые, по словам Gartner, едва уступают первым 30. Во второй группе находится и Беларусь. Прогноз для нашей страны положительный: у нас есть все шансы переместиться вверх.

В 2010 г. компьютерные услуги заняли третье место в платежном балансе в общем списке экспорта услуг, уступив только транспортным услугам и поездкам. А если смотреть на сальдо услуг, то здесь они и вовсе вышли на второе место (первое заняли транспортные услуги).

По данным отраслевой организации «Руссофт», объем услуг оффшорного программирования Беларуси в пересчете на душу населения вдвое превышает российский и втрое – украинский (рис. 5). Как видно из рисунка, показатели нашей страны сопоставимы с результатами Индии, являющейся лидером в отрасли, и Чехией.

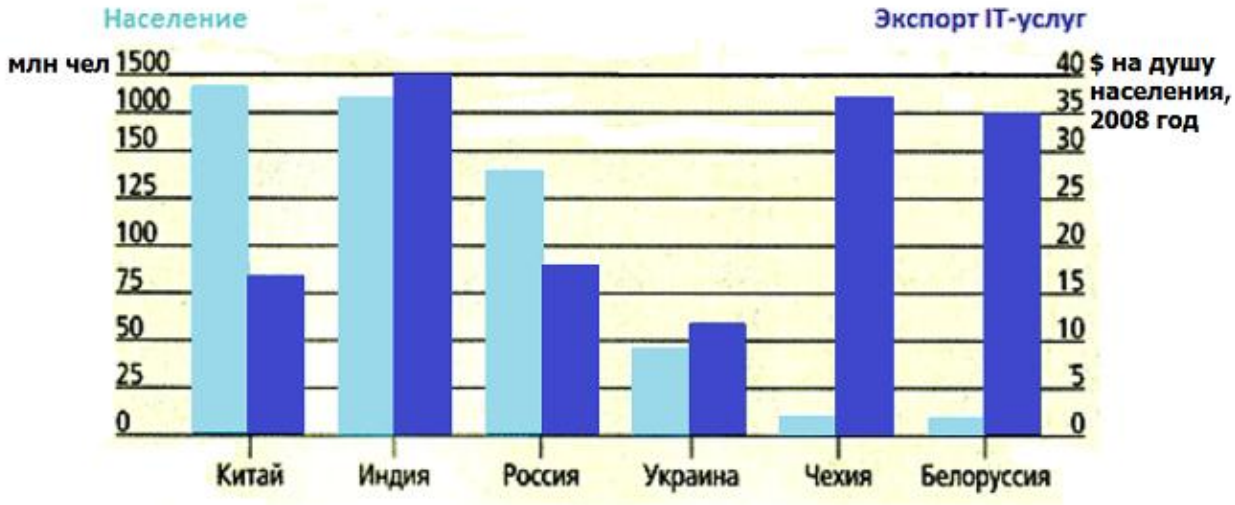


Рис. 5 – Доходы от экспорта ИТ-услуг на душу населения

К конкурентным преимуществам Беларуси можно отнести следующие:

1) высокий уровень профессиональной подготовки специалистов, а также их достаточное количество. В Беларуси действует 55 университетов, которые ежегодно выпускают около 16 000 молодых специалистов в сфере ИКТ;

2) сравнительно более дешевая рабочая сила;

3) выгодное географическое положение. В этом контексте следует отметить, что в каждой стране на выбор направления экспорта оказывают влияние уже существующие социальные и экономические связи. Например, китайский ИТ-сектор экспортирует услуги, как правило, в Японию, чешский – в страны ЕС, мавританский – во Францию, Филиппины ориентированы на рынок США, а индийские фирмы экспортируют свои услуги в Соединенное Королевство и США;

4) представительство крупнейших компаний в отрасли. Двумя крупнейшими компаниями на белорусском рынке являются IBA Group и EPAM Systems. Обе компании входят в четверку крупнейших компаний оффшорного программирования Восточной Европы. Выглядят они так: белорусские EPAM и IBA (160 млн и 92 млн долл. оборота соответственно) и российские Luxoft (97,4 млн долл.) и Exigen (81 млн долл.). Они также входят в 100 крупнейших поставщиков ИТ-услуг мира;

5) активная государственная поддержка сектора ИТ-услуг в Беларуси. Главной поддерживающей мерой, предпринятой государством, можно назвать создание Парка высоких технологий в 2005 г. Сейчас в нем насчитывается 94 резидента, половина из них является зарубежными компаниями либо же совместными предприятиями. Уровень производства программного обеспечения и экспорта начиная с 2005 г. возрастал еже-

годно в среднем на 200 %. Объем экспорта в общем объеме производства составляет 80 %. Заказчиками являются компании более чем из пятидесяти стран мира, среди них – Peugeot, Mitsubishi, British Petroleum, Газпром, Reuters, British Telecom, Coca-Cola, Colgate-Palmolive, Bosch, Expedia, Citibank, МТВ, Лондонская фондовая биржа и Всемирный Банк.

Стоит отметить, что в стране приняты две программы, регулирующие направления развития сектора ИТ-услуг: «Стратегия развития информационного общества до 2015» и «Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 гг.». В последней предусмотрены показатели по развитию ИТ-сферы страны по различным направлениям: от улучшения интернет-доступа до электронного документооборота.

Анализ Всемирным банком сектора информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) за 2010 г. в Беларуси, впрочем, выявил ряд недостатков. Несмотря на положительную оценку, Банк высказывает определенные опасения, касающиеся дальнейшего развития сектора. В первую очередь отмечается чувство напряженности и неуверенности частного капитала. Во-вторых, негативным фактором является отсутствие венчурного капитала. Хотя и существует несколько интересных инициатив в этой области: например, проводимые в Минске стартап-уикенды. Но нельзя сказать, что они принесли значительный успех, так как носят разовый характер. В-третьих, широко критикуется слабая правовая защита частной собственности в Беларуси. В частности, отмечается, что 80 % используемого в Беларуси программного обеспечения является нелицензионным. Действующее в Беларуси законодательство не соответствует лучшим образцам и не способно эффективно защитить интеллектуальную собственность в Беларуси. Его положения были разработаны в 1996 г. и с тех пор не изменялись. В 2010 г. в Совет министров был направлен новый проект закона о правах на интеллектуальную собственность, который был разработан Белорусским национальным центром прав на интеллектуальную собственность совместно с Инфопарком. Однако до сих пор обсуждение законопроекта всеми заинтересованными ведомствами и участниками ИТ-рынка не началось.

Негативным фактором является полное отсутствие внутреннего спроса, так как он должен стимулировать и поддерживать изменения в ассортименте продукции сектора в сторону инноваций собственной продукции и решений. Объем передачи знаний через аутсорсинг на западных рынках является минимальным и недостаточным для развития на-

выков, необходимых для выхода на уровень ИТ-рынка с более высокой добавленной стоимостью.

Для дальнейшего развития отрасли специалистами Всемирного банка предлагается шесть инициатив: развитие навыков (подготовка квалифицированных кадров), развитие предпринимательских навыков (внедрение предпринимательских стратегий в ИТ-сферу), доступ к венчурному капиталу, развитие местного спроса, продолжение совершенствования технологической инфраструктуры мирового уровня, брендинг белорусского ИТ-кластера.

По прогнозам аналитиков Gartner сектор ИТ-услуг будет расти благодаря увеличению спроса со стороны как государственных организаций, так и частных лиц. В дальнейшем же темпы его роста как минимум на 6 процентных пунктов превысят положительную динамику национальной экономики.

Таким образом, будущее этой отрасли в Беларуси видится достаточно позитивным – для этого у нас есть все предпосылки. Но еще предстоит проделать большую работу, так как сложившиеся условия для ведения бизнеса в сфере ИТ-услуг еще не являются совершенными, а также не реализованы все преимущества, существующие в стране.

Контрольные задания

1. Что такое аутсорсинг, в чем состоит его методология, цели применения и практические результаты?
2. Назовите причины возникновения и этапы развития практического аутсорсинга.
3. Дайте характеристику сегментов международного рынка услуг аутсорсинга.
4. Охарактеризуйте процесс принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру.
5. Назовите основные аргументы в пользу применения аутсорсинга.
6. Назовите предпосылки возникновения оффшорного программирования и преимущества для потребителей и производителей оффшорных программных продуктов.
7. Охарактеризуйте место Республики Беларусь на мировом рынке ИТ-услуг оффшорного программирования, преимущества и недостатки ИТ-индустрии, обозначьте перспективы развития и роста экспорта услуг белорусского ИТ-сектора.

Литература

1. *Хейвуд, Дж. Б.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ., М.: ВИЛЬЯМС, 2004.

2. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол.авт.; под общ. ред. проф. В, В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 656 с.
3. *Бравар, Ж.-П., Морган, Р.* Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. *Аксенов, Е., Альтшупер, И.* Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. – СПб.: Питер, 2009.
5. *Давыденко, Е.Л.* Европейские модели аутсорсинга в рыночной экономике / Е. Л. Давыденко, Т.Д. Давыденко // Беларусь и мировые экономические процессы: сборник науч. ст. Вып.7 / редкол.: А.В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. — Минск: БГУ, 2010. – стр. 97-104.
6. Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы // Министерство информатизации и связи Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mpt.gov.by/new/modules/dep/index.php?sub&id.
7. Платежный баланс Республики Беларусь // Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/.
8. Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001174 .
9. Gartner Says Worldwide IT Services Revenue Declined 5.3 Percent in 2009 // Gartner Newsroom [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1363713.

Тема 6. Международный обмен информацией и технологиями в системе мирохозяйственных связей

Ц е л ь: *изучить механизмы международной передачи технологии и государственного регулирования международного технологического обмена.*

З а д а ч и:

1.Определить предмет международного обмена научно-техническими знаниями.

2. Рассмотреть правовые формы защиты и передачи технологии.

3. Описать виды международных лицензий и лицензионных договоров, формы лицензионного вознаграждения.

4. Рассмотреть международное техническое содействие и государственное регулирование передачи технологии.

Основные понятия и категории: *технология, международная передача технологий, патент, лицензия, копирайт, товарная марка, лицен-*

зия: патентная, беспатентная, исключительная, полная; ноу-хау, лицензионные платежи: роялти, паушальный платеж; технологическая емкость торговли, техническое содействие.

Технология – научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов, технология управления.

Международная передача технологии – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

В международной экономике носителями технологии могут выступать товары и другие факторы производства: товар – в случае международной торговли высокотехнологичными товарами; капитал – в случае международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; земля – в случае торговли природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение; труд – в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров.

В большинстве стран новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами – патентами, лицензиями, копирайтом, товарным знаком.

Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступать права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески использовать изобретение.

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенное или незащищенное патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

Товарная марка – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца.

Международная передача технологии осуществляется в следующих основных формах:

- патентные соглашения – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента;
- лицензионные соглашения – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию;
- ноу-хау – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экологического, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества;
- инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке технико-экономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Основной формой международной передачи технологии является лицензионная торговля.

Лицензии продаются на основе лицензионного соглашения, которое устанавливает вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии.

Патентные лицензии – лицензии на использование объектов промышленной собственности, которые имеют патентную защиту в стране лицензиата и в странах, где он планирует организовать свою деятельность.

Беспатентные лицензии – лицензии на использование научно-технических достижений, не имеющих правовой защиты.

Неисключительная (простая) лицензия разрешает лицензиату использовать на определенных условиях объект лицензии, оставляя за лицензиаром право как самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных лицензий другим заинтересованным лицам.

По договору *исключительной лицензии* владелец объектов промышленной собственности передает и разрешает использовать их лицензиату в пределах территориальных ограничений, обусловленных соглашением, и на определенный срок, отказываясь от права продажи третьим лицам и

от права самому использовать объект соглашения в тех же пределах, что и лицензиат.

По договору *полной лицензии* владелец изобретения, ноу-хау, промышленных образцов, товарных знаков и взаимосвязанных с ними научно-технических и других знаний передает и разрешает использовать их лицензиату без каких-либо ограничений на срок действия лицензионного соглашения, полностью отказываясь от их использования на тот же срок.

Лицензионные платежи − вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

Практикуются несколько основных видов лицензионных платежей:

Роялти – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии.

Паушальный платеж – зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок.

Участие в прибыли − отчисления в пользу лицензиара части прибыли, получаемой лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии. Обычно участие лицензиара в прибыли лицензиата фиксируется на уровне до 30 % – при предоставлении исключительной и 10 % – при предоставлении неисключительной лицензии.

Участие в собственности − передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию.

Для оценки объемов технологии, которая передается через торговлю высокотехнологичными товарами, применяется разработанная ЮНКТАД классификация технологической емкости торговли.

Технологическая емкость торговли (ТЕТ) – доля затрат на исследования и разработки в общем объеме затрат на производство и торговлю товарами отдельных отраслей.

Высокотехнологически емкой считается торговля аэрокосмическим оборудованием (ТЕТ = 22,7 %), офисным оборудованием и компьютерами (ТЕТ = 17,5 %), электроникой и ее компонентами (ТЕТ = 10,4 %).

Среднетехнологически емкой считается торговля автомобилями (2,7 %), химикатами (2,3 %), резиной и пластмассами (1,2 %).

Низкотехнологически емкой считается торговля кирпичом, глиной, стеклом (0,9 %), продуктами питания, напитками и табаком (0,8 %), текстилем, одеждой и обувью (0,2 %) и т. д.

На пути международной передачи технологии стоят серьезные препятствия. Каждая страна стремится удержать технологию в национальных рамках, разрешая или ограничивая вывоз новейшей технологии.

Причины государственного контроля за международными передачами технологии:

1) стремление удержать технологическое лидерство;

2) соображения национальной безопасности. Государственный контроль направлен на предотвращение попадания технологии производства вооружений и технологии «двойного назначения» в страны, правительства которых проводят враждебную политику;

3) условия международных соглашений. Вводится государственный контроль за исполнением многосторонних соглашений по продаже технологии, которая потенциально может быть использована для создания химического, бактериологического, ракетного оружия.

Обеспеченность страны технологиями можно выявить с помощью такого индикатора, как заявки на получение патентов, роялти и лицензионные платежи, баланс выплат и поступлений по которым содержится в счете текущих операций платежного баланса, а также с помощью технологического баланса, который наряду с торговым и платежным балансами составляется в странах с развитой рыночной экономикой, членах ОЭСР.

Технологический баланс платежей представляет собой денежные потоки, связанные с международным трансфертом технологий. В нем фиксируются лицензионные платежи, роялти, плата за использование ноу-хау, научно-исследовательская и техническая помощь. В отличие от расходов на НИОКР, в технологическом балансе фиксируются только технологии, готовые к производственному использованию. Необходимо отметить, что в большинстве стран – членов ОЭСР технологические поступления и платежи с начала 1990-х гг. до середины 2000-х гг. резко увеличились. Причем члены ОЭСР являются нетто-экспортерами новых технологий для всех остальных стран мира.

Между 1995 и 2007 гг. страны – члены Европейского Союза трансформировали свои технологические балансы с отрицательного значения на положительное, в то время как у США профицит технологического баланса снизился. Значительный прорыв в торговле технологиями совершила Япония, которая существенно увеличила с 1980 г. положительное сальдо поступлений-платежей от международной торговли технологиями. К 2007 г. главными технологическими экспортерами (в % от ВВП страны) стали Люксембург, Швеция, Объединенное Королевство, Дания, Бельгия, США, Япония, Финляндия, Канада, Нидерланды, Германия,

Франция и Норвегия, т.е. 7 их 13 мировых нетто-экспортеров новых технологий являются страны с малой экономикой Западной и Северной Европы. Главными импортерами являются Ирландия, Венгрия, Новая Зеландия, Чехия, Польша и Республика Корея. Рост дефицита технологического баланса у Ирландии обусловлен, главным образом, увеличением присутствия в ирландской экономике компаний США и Объединенного Королевства, ростом внутрифирменных переводов и трансфертными ценами.

Таким образом, технологическое развитие страны может быть достигнуто, как через увеличение национальных затрат на НИОКР, так и покупку иностранных технологий. При этом национальная экономика должна быть восприимчива к новым технологиям с точки зрения делового климата, наличия технологического оборудования и подготовленной, квалифицированной рабочей силы, способной быстро адаптироваться к новым условиям работы. Так, в частности, такие страны, как Ирландия, Польша, Венгрия, Португалия расходуют на покупку иностранных технологий больше, чем частные компании в экономике данных стран тратят на НИОКР, т.е. остаются нетто-импортерами новых технологий.

Хотя технологический баланс отражает страновую способность продавать технологии за границу и покупать иностранные технологии, дефицит не обязательно означает низкую конкурентоспособность отечественных технологий. В одних случаях – это результат увеличения импорта иностранных технологий, в других – снижение поступлений от продажи собственных разработок.

Положительное сальдо технологического баланса может означать высокий уровень технологической монополии, низкий уровень технологического импорта или отсутствие возможности усваивать новые технологии. Большинство транзаций также связано с операциями между материнской и аффелированными компаниями. Следовательно, для анализа странового технологического баланса за определенный период времени необходима дополнительная количественная и качественная информация.

Достаточно сложным представляется также провести деление на торговлю услугами в технологическом и нетехнологическом контексте, которые в чистом виде связаны с промышленной собственностью. Так, торговля техническими услугами может быть не учтена в технологическом балансе, если она не ведет к увеличению финансовых платежей или, если эти платежи не осуществляются в форме технологических платежей.

В технологическом балансе страны отражаются финансовые потоки по следующим позициям:

1) трансферт новых технических решений через торговлю патентами, лицензиями, «ноу-хау», франчайзинг;

2) торговля техническими услугами, включая знания управленческого, технического, инжинирингового характера, а также техническая помощь;

3) промышленные НИОКР.

В настоящее время в Республике Беларусь ведется только статистический учет поданных заявок на патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и знаков обслуживания и поступлений в Госбюджет от пошлин и сборов от национальных и иностранных заявителей и патентообладателей, который осуществляет Государственный комитет по науке и технологиям совместно с Национальным центром интеллектуальной собственности. Учет же финансовых потоков Республики Беларусь, связанных с международным трансфертом технологий, данными ведомствами не производится. В платежном балансе страны, который составляет Национальный банк Республики Беларусь, в счете текущих операций фиксируются роялти и лицензионные платежи, связанные с оплатой прав на использование объектов интеллектуальной собственности. Статья «Роялти и лицензионные платежи" включает обмен потоками платежей между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами за пользование на законных основаниях непроизведенными нефинансовыми активами нематериального характера и правами собственности (такими как патенты, авторские права, торговые знаки, технологические процессы) и использование (на основе лицензионных соглашений) произведенных оригиналов и прототипов (таких как рукописи и фильмы) или опытных образцов. Однако по данной статье не учитывается плата за использование «ноу-хау», научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, готовые к промышленному использованию, осуществляемые иностранными компаниями в экономике страны, а также торговля техническими услугами, включая знания технического и инжинирингового характера. Частично НИОКР, а также архитектурные, инженерные и прочие технические услуги фиксируются в разделе «Услуги» по статье «Прочие услуги», однако комплексного документа для анализа обеспеченности страны новыми и новейшими технологиями в Беларуси не составляется. В отличие от расходов на НИОКР, в технологическом балансе необходимо фиксировать только технологии, готовые к производственному использованию. Составление технологического баланса целесообразно поручить Нацио-

нальному банку Республики Беларусь совместно с Национальным статистическим комитетом, Государственным комитетом по науке и технологиям и Национальным центром интеллектуальной собственности. Методику составления технологического баланса следует позаимствовать у ОЭСР, которая занимается учетом финансовых потоков, связанных с международным трансфертом технологий с начала-середины 90-х гг. XX века.

Контрольные задания

1. Предположим, что все товары проходят технологический цикл, почему в стране, разрабатывающей новую технологию, может обостриться проблема счета текущих операций платежного баланса?
2. Почему основные потоки передачи технологии существуют между индустриальными государствами, ведь они конкуренты?
3. Является ли технологическое лидерство стран синонимом экономического лидерства?
4. Сформулируйте ваше мнение о типе технологического прогресса и потенциале в области передачи технологии следующих стран:

1) Индия; 2) Германия; 3) Беларусь.

5. На какой стадии технологического цикла находится продукция следующих отраслей:

1) автомобилестроение;
2) производство медикаментов;
3) деревообрабатывающая промышленность.

6. Что такое технологический баланс страны, и какова его структура?

Литература

1. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. М., 2003. Гл. 11.
2. *Куликов, Г.В.* Японский менеджмент и теория Международной конкурентоспособности. М., 2000. Гл. 3,4.
3. *Лысенкова, Н.В.* Рынок технологий в мировой экономике. Ориентиры вхождения Беларуси в международный технологический рынок / Н.В. Лысенкова, В.В. Почекина; под ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: ОДО «Равноденствие», 2003. – 163 с.
4. *Мясникович, М.В*. Научные основы инновационной деятельности / М.В. Мясникович. – Мн., 2004. – 116 с.
5. *Емельянович, И.* Технологические уклады в мировой экономике / И. Емельянович // Наука и инновации. – 2007. – № 2. – С.64-68.
6. *Давыденко, Е.Л.* Технологический баланс как индикатор инновационного развития национальной экономики / Е.Л. Давыденко // Банк. вестн. – 2009. – № 7 (444). – С. 21–25.
7. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gknt.org.by.

8. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belisa.org.by.

Тема 7. Электронная торговля – новая сфера применения информационных технологий

Ц е л ь: *изучить структуру информационно-коммуникационного сектора мировой экономики, определить сущность электронной торговли, выявить объемы и место электронной торговли в сетевой экономике.*

З а д а ч и:

1. Определить структуру информационно-коммуникационного сектора мировой экономики.
2. Изобразить матрицу устройства ИКТ-сектора.
3. Охарактеризовать отраслевую и страновую структуру мирового рынка ИКТ-сектора.
4. Выявить сущность информационно-коммуникационных технологий как основы информационно-коммуникационного сектора экономики.
5. Определить сущность электронной торговли, электронного бизнеса, электронной коммерции.
6. Выявить участников, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике.
7. Определить виды электронной торговли и их отличительные особенности.

Основные понятия и категории: *информационно-коммуникационный сектор, информационно-коммуникационные технологии, электронная торговля, электронная коммерция, электронный бизнес, интернет-трейдинг, торговая площадка, электронный магазин.*

В настоящее время международные экономические организации все больше склоняются к рассмотрению особенностей развития телекоммуникационной отрасли, интернет-индустрии, издательского дела, производства компьютерной техники и других смежных отраслей в их тесной взаимосвязи, объединяя в единый информационный или *информационно-коммуникационный сектор (ИКС или ИС)*. Статистическая комиссия ООН приняла решение с 2002 г. включить ИС в качестве альтернативного агрегирования в Международную стандартную отраслевую классифи-

кацию (МСОК), а с 2007 г. включить раздел «Информационный сектор» в регулярную структуру этой классификации. При этом содержание раздела, т. е. перечень отраслей, составляющих основу этого сектора, взят из Североамериканской системы отраслей классификации (САОСК) как единственной международной классификации в настоящее время, наиболее полно и логично учитывающей особенности производства и торговли информационно-коммуникационной продукцией на основе развития этих видов производства в информационно развитых странах НАФТА.

Структура ИКС достаточно проста. Его основу составляют *промышленные отрасли*, которые производят продукцию, предназначенную для реализации информационных процессов и коммуникации, включая передачу информации и ее представление, а также использующую электронные процессы определения, измерения, записи физических явлений или контроля над физическими процессами. Другими словами, продукция промышленных отраслей ИКС является техническим обеспечением создания, обработки, распространения информационных продуктов в мировой экономике: компьютерная техника, телекоммуникационное оборудование, измерительные приборы и др.

Вторым звеном ИКС являются *сервисные отрасли*, способствующие информатизации и коммуникации и производящие информационные товары и услуги: публикация газет и другой периодической литературы, издательство книг, составление и публикация справочников и баз данных, производство и распространение программного обеспечения, включая оформление, предоставление документации, помощь в инсталляции, поддержку пользователей. Кроме этого, к ним относится производство кино и звукозапись, радио-, телевещание и телекоммуникационные услуги по передаче голоса, данных, текста, звука и изображения на расстояние, а также информационные услуги, в том числе провайдерские услуги по доступу в интернет и поиску информации, работу с архивами и др.

Наглядно структуру ИК-сектора можно представить следующим образом (табл. 3):

Таблица 3 - Структура сектора ИКТ (первый вариант)

	Продукты	**Услуги**
ПО	ПК	Обслуживание технических средств
	Серверы	ИТ-консультирование
	Периферийные устройства	Разработка и интеграция
	Комплектующие	Обучение и тренинги
	Системы хранения данных	Обслуживание транзакций
	«Коробочное» ПО	«Заказное» ПО

		Поддержка ПО
Телекоммуникации	Телекоммуникационное оборудование	Телекоммуникационные услуги
Интернет	–	B2C/ B2B/ B2G
		Решения G2B
		Реклама и маркетинг
		Веб-дизайн

Второй вариант структуры сектора ИКТ дает разделение товаров на материальные (оборудование) и нематериальные (интеллектуальный продукт, программное обеспечение) (табл. 4).

Таблица 4 - Структура сектора ИКТ (второй вариант)

	Оборудование	**ПО**	**ИТ-услуги**
Компьютерные средства	ПК (настольные, портативные, карманные и др.)	Инфраструктурное/ системное ПО	Консультирование (в области ИТ, в области бизнеса, по информационной безопасности)
	Серверы, периферийные устройства (мониторы, копиры, принтеры и т. п.)	Средства разработки MiddleWare	Интеграция (разработка, сетевая интеграция, внедрение)
	Комплектующие, системы хранения данных (SAN, DAS, NAS)	Прикладное ПО GroupWare	Обучение и тренинги, эксплуатация (обслуживание технических средств, ПО, ИТ-аутсорсинг)
Телекоммуникации	Коммуникационное оборудование (беспроводные решения, телефония, активное оборудование, пассивное оборудование)	–	Телекоммуникационные услуги (телефония, передача данных, транспорт, приложения)
Интернет	–	–	Контент (авторский контент, сервисы, средства коммуникации), дизайн и технологии, электронная коммерция, электронный бизнес, «электронное правительство» (G2B/ G2C/

			G2G – решения), реклама и маркетинг

Структура, представленная в табл.4, наиболее полно отражает классификацию отрасли с точки зрения оборота товаров и услуг: здесь учтены процессы конвергенции и новые тенденции в интернет-бизнесе. Признано, что оценка конкретных сегментов и рынков товаров и услуг не будет составлять какой-либо проблемы, если при формировании государственной системы статистических показателей будет использована более глубокая структурная детализация на основе трех-сегментной структуры.

Многие *участники* отрасли используют также и другой подход — классификацию по основному виду деятельности, или «статусу в канале продаж» (рис. 6):

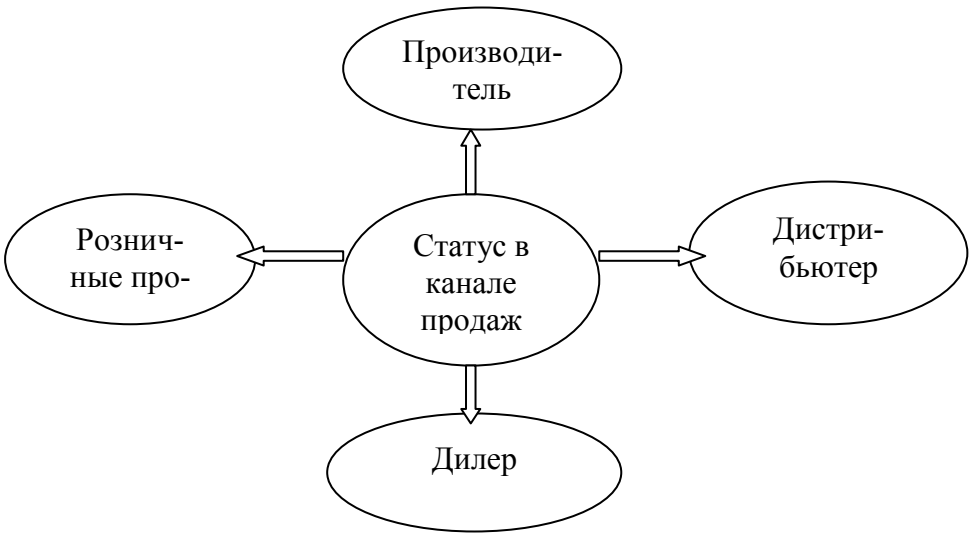


Рис. 6 – Виды деятельности ИКТ-предприятий

Следующим шагом в детальной классификации должна стать схема, объединяющая в себе оба вышеуказанных критерия. Примером такой модели является двумерная система классификации предприятий сектора ИКТ, одним из параметров которой будет товар/услуга, другим – статус в канале. Для принятой выше версии структуры отрасли, состоящей из пяти сегментов на верхнем уровне детализации по товарам/услугам, т. е. по подотраслям эта система будет выглядеть как табл. 5:

Таблица 5 – Двумерная система описания ИКТ-сектора

	Оборудование	ПО	ИТ-услуги	Телеком	Интернет
Производитель	*	*	*	*	*
Дистрибьютор	*	*	**	*	*
Дилер	*	*	**	*	*
Розничные продажи	*	*	**	*	*

** В силу специфики подотрасли «Услуги» не существует компаний, отдельных от производителя услуги, которые бы занимались ее дистрибуцией и/или продажей.

Предложенная система классификации несколько упрощена, однако она помогает наглядно демонстрировать основные тенденции развития и направления движения лидеров рынка, которые, как правило, являются крупными многопрофильными компаниями. Например, стремление участников отрасли к вертикальной и горизонтальной интеграции давно стало исходной точкой при анализе мировых тенденций развития. Одним из показателей такой диверсификации бизнеса является то, что многие компании, работавшие в сегменте компьютерного оборудования, в последнее время ввели в свою товарную линейку элементы телекоммуникационного оборудования. Компании завоевывают рынки в сегментах, прежде им не принадлежавших. Таким образом, проявляется тенденция размывания границ по подотраслям.

Попытка использования комплексного подхода к классификации сектора (по виду деятельности и по типу товаров и услуг одновременно) приводит нас к сложной объемной матрице (рис. 7), каждый из уровней которой соответствует определенной подотрасли. Анализ такой матрицы достаточно сложен, однако в будущем он может стать базисом для нового понимания процессов, происходящих в секторе.

Рис. 7 – Матрица устройства ИК-сектора

Таким образом, создание ИКТ-сектора в стране должно инициировать государство, создавая, прежде всего, правовые и институциональные условия для эффективного функционирования сектора. Далее при условии финансовых вложений со стороны частного сектора предусматривается формирование необходимой инфраструктуры в виде введения стандартов, инвестиций в технологии и т. д. (см. рис. 7). После завершения вышеназванных двух стадий главную роль в совершенствовании работы ИК-сектора должны взять на себя частные структуры, а государство обязано обеспечить охрану интеллектуальной собственности и здоровые условия конкуренции на рынке.

Продукция, производимая в ИКС, постепенно завоевывает лидирующие позиции в международной торговле по объемам и уже давно лидирует по темпам роста (рис. 8). Высокими темпами растет торговля *информационно-коммуникационными услугами*, однако *доля международной торговли промышленными товарами этого сектора в структуре всей международной торговли товарами выше аналогичного показателя международной торговли информационно-коммуникационными услугами в международной торговле коммерческими услугами. Кроме того, темпы роста международной торговли коммуникационными услугами*

*ниже темпов роста торговли информационными и компьютерными услугами.*_Это объясняется высокой степенью ориентации производства коммуникационных услуг на внутренние рынки, проблемами современного начального развития глобальных телекоммуникаций, техническими особенностями.

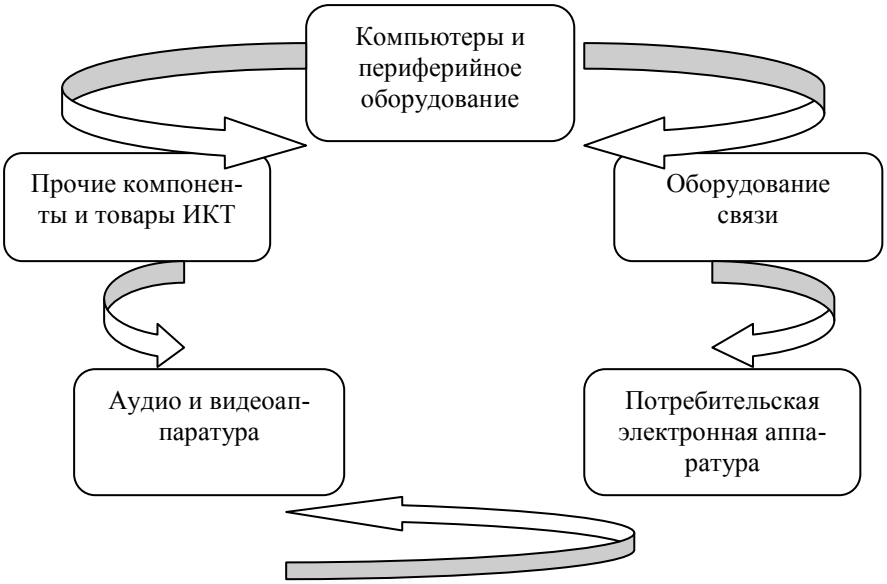


Рис. 8 – Структура товаров ИК-отрасли

Категория «Прочие компоненты и товары ИКТ» охватывает офисные машины и оборудование, медицинское оборудование, оборудование для контроля, а также инструменты и приборы для измерения, испытаний и навигации. Это, пожалуй, наиболее сложная область для определения того, имеют ли товары характеристики ИКТ. Некоторые товары могут и не быть товарами ИКТ, потому что:

- они не выполняют функции обработки информации и связи (например, пишущие машинки, которые являются продуктами офиса, бухгалтерского учета и отрасли вычислительной техники).
- они выполняют такие функции, но не с помощью электронных средств (например, некоторые счетные машины).
- они выявляют, измеряют физические явления, а также контролируют физический процесс, но при этом не используется электронная обработка (например, некоторое геодезическое оборудование).

Отраслевая структура мирового рынка ИК-сектора представлена на рис. 9:

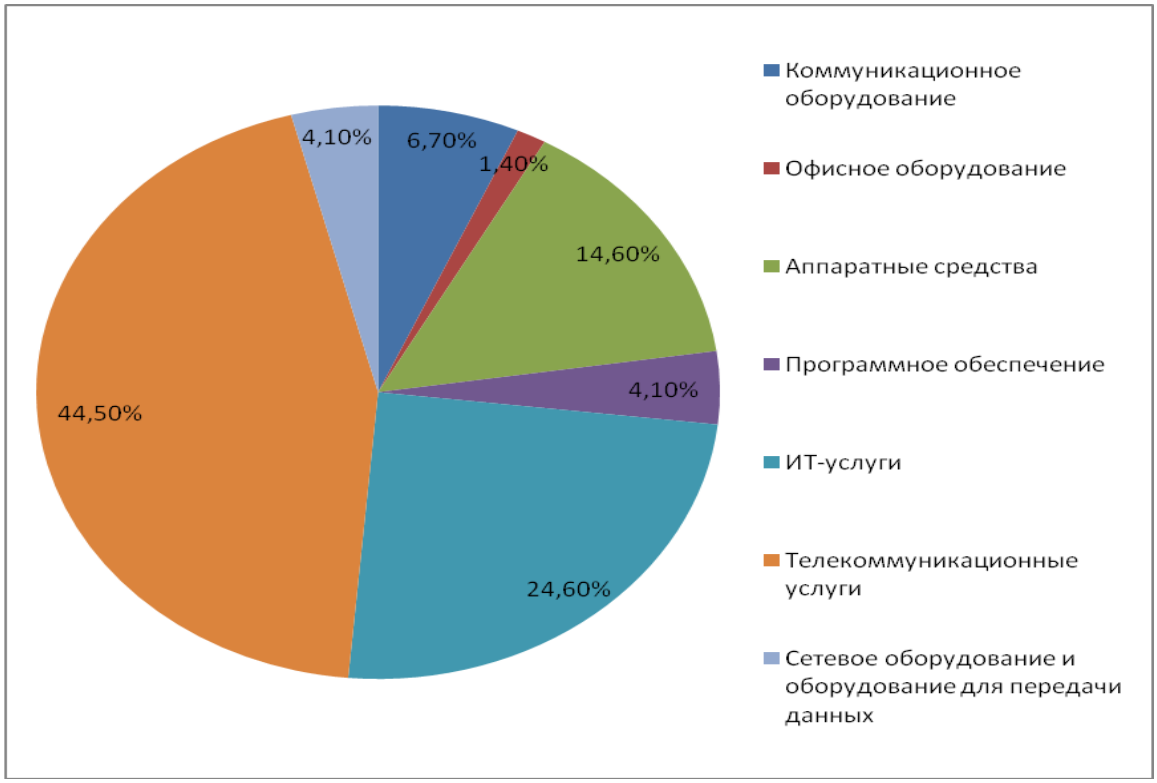


Рис. 9 – Отраслевая структура мирового рынка ИК-сектора (2009)

По данным, представленным на рисунке, можно сделать вывод о том, что в отраслевой структуре ИК-сектора услуги занимают около 70 %. Из товаров ИК-сектора наибольшую долю имеют аппаратные средства (14,6 %). Коммуникационное оборудование составляет 6,7 % всего рынка ИК-сектора. Разделение ИК-сектора на товары и услуги в разбивке по странам представлено на рис. 10:

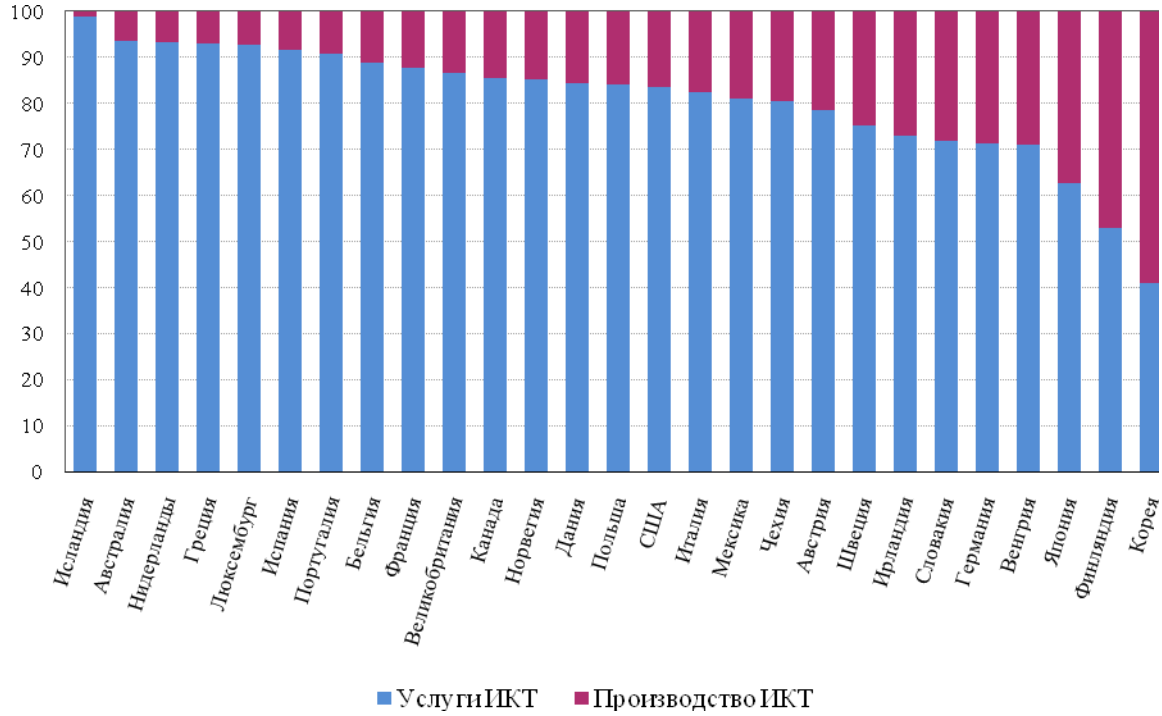


Рис. 10 – Отраслевая структура ИК-сектора в некоторых странах мира, 2009 г. (%)

Из информации, представленной на рисунке, видно, что такие страны, как Южная Корея, Финляндия, Япония, Венгрия, имеют наибольшую долю производственного сектора ИКТ, хотя только в Южной Корее этот показатель выше 50 %. Страновая структура рынка товаров ИК-сектора представлена в табл. 6.

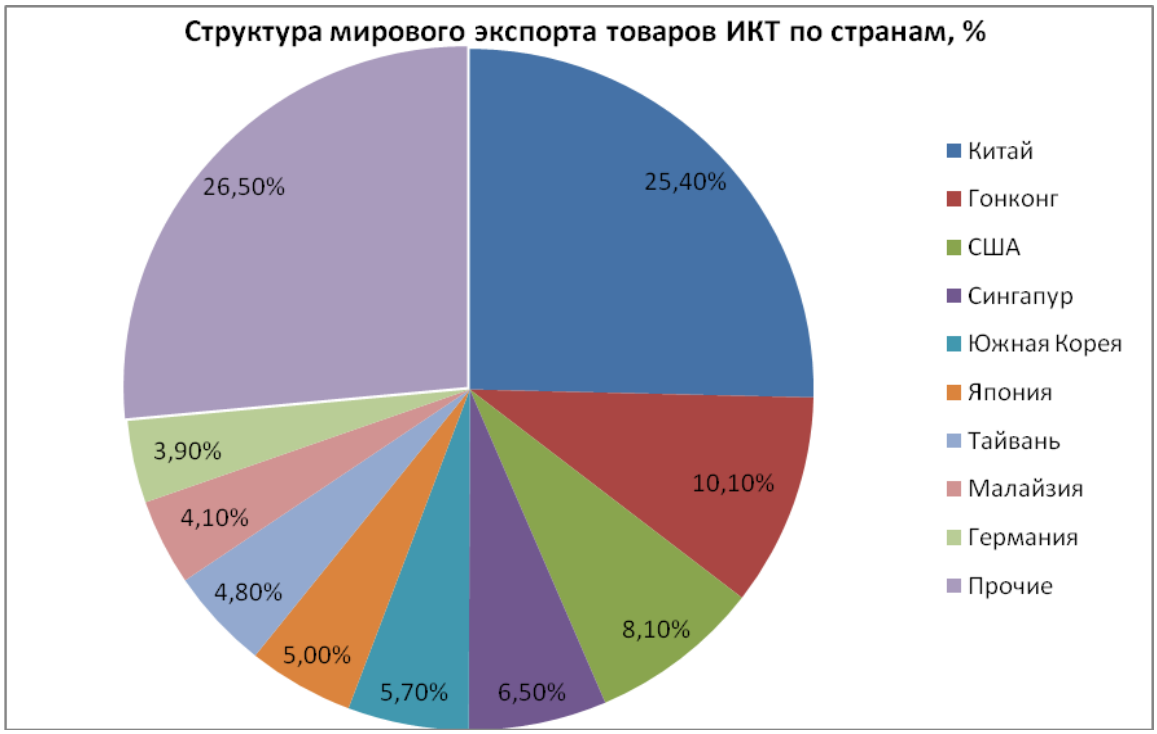
Таблица 6 – Крупнейшие экспортеры и импортеры международного рынка товаров ИК-сектора, 2009 г.

Страна	Место	Экспорт товаров ИКТ, млн долл.
Китай	1	356 301
Гонконг	2	141 881
США	3	113 157
Сингапур	4	91 442,5
Южная Корея	5	79 507,8
Япония	6	70 163,9
Тайвань	7	67 054,2

Страна	Место	Импорт товаров ИКТ, млн долл.
США	1	230 626,8
Китай	2	220 213,6
Гонконг	3	149 537,3
Германия	4	78 521,9
Сингапур	5	66 033,1
Япония	6	62 726,3
Нидерланды	7	52 201,5

Малайзия	8	57 317,5	Соединенное королевство	8	47 902,0
Германия	9	54 743,3	Мексика	9	45 937,8
Нидерланды	10	53 341,7	Южная Корея	10	41 854,8
Мексика	11	49 764,1	Франция	11	38 233,4
Таиланд	12	30 164,4	Малайзия	12	37 211,7
Соединенное Королевство	13	23 400,1	Тайвань	13	36 338,5
Венгрия	14	21 464,8	Канада	14	27 012,1
Франция	15	19 761,9	Италия	15	24 677,5
Чехия	16	16 305,5	Таиланд	16	21 008,0
Филиппины	17	13 996,6	Индия	17	20 749,0
Ирландия	18	12 801,7	Испания	18	18 567,1
Швеция	19	11 787,7	Австралия	19	16 698,5
Канада	20	10 943,9	Чехия	20	16 457,9

Для большей наглядности составлена диаграмма, показывающая, какие доли занимают основные страны в экспорте и импорте товаров ИК-сектора (рис. 11).



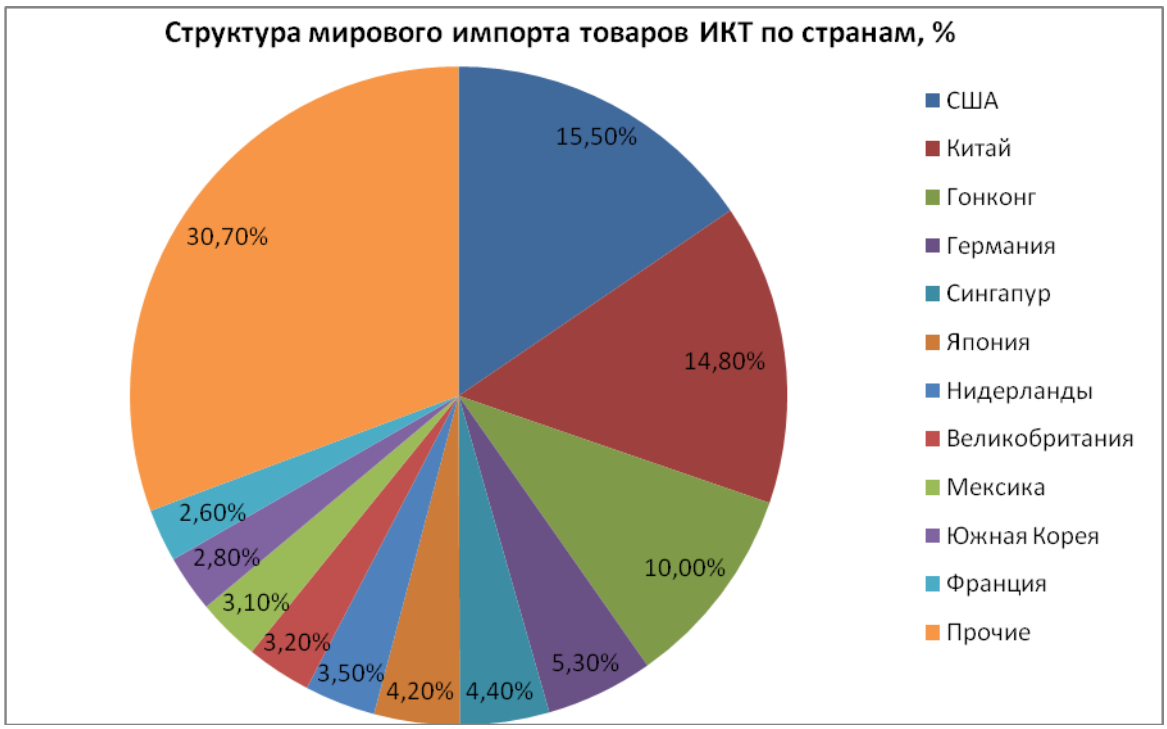


Рис. 11 – Страновая структура мирового рынка товаров ИК-сектора

В 2010 г. более трети мирового экспорта продукции информационно-коммуникационных технологий приходилось на Китай и Гонконг. В целом в Азии производится 66,3 % всей поступающей на международные рынки продукции информационно-коммуникационных технологий. Даже во время глобального финансового кризиса в 2009 г. доходы Китая от экспорта компьютеров, ноутбуков, мобильных телефонов, телевизоров и другой продукции современных технологий составили 356 млрд долл., Соединенные Штаты Америки получили от продажи такой продукции в других странах 113 млрд долл. Примерно такие же доходы от экспорта продукции ИКТ у Гонконга - 142 млрд долл., причем ИКТ в этом китайском регионе составляют 43 % всего его экспорта. На продукцию ИКТ приходится около 30 % всего экспорта в Сингапуре, Республике Корея и на Филиппинах. Самую высокую долю занятых в ИК-секторе имеет Финляндия (9,8 %).

Что касается структуры рынка товаров ИКТ в разрезе производителей, то в этом контексте будут рассмотрены только два сегмента: персональные компьютеры и мобильные телефоны. Данные группы товаров представляются наиболее интересными, и на них приходятся наибольшие объемы торговли товарами ИКТ.

В настоящее время на рынке *персональных компьютеров* лидирует компания Acer, контролирующая 21,3 % соответствующего сегмента. HP

с долей в 19,7 % занимает второе место. Замыкает тройку лидеров компания Dell, чья рыночная доля оценивается в 9,2 %. На четвертой и пятой позициях находятся Asus и Toshiba, контролирующие соответственно 8,5 % и 5,7 % рынка. Увеличение объемов поставок персональных компьютеров и серверов объясняется в первую очередь растущим спросом на компьютерную технику в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Кроме того, аналитики отмечают устойчивый спрос на ПК в Соединенных Штатах.

Рынок *мобильных телефонов* также является высококонкурентным. Около трети мирового рынка (32,6 %) принадлежит Nokia, хотя в 2009 г. компания контролировала 36,9 % рынка. В 2010 г. улучшила свою позицию компания Samsung, увеличив рыночную долю до 20,2 % с 19,4 %. Третье место занимает LG Electronics с показателем 8,4 %.

Немногие страны ОЭСР закрывают платежный баланс по торговле продукцией, произведенной в промышленных отраслях ИКС с профицитом: Китай, Республика Корея, Ирландия, Финляндия, Швеция, Япония, Венгрия, Мексика. Главный источник сравнительного преимущества Финляндии и Швеции – телекоммуникационное оборудование, Ирландии и Мексики – компьютерная техника.

Информационные и коммуникационные технологии – основа ИКС. Два вида технологий лежат в основе необычайно быстрых темпов роста ИКС: *информационные* (обработка и цифровое хранение информации) и *коммуникационные* (спутниковая и оптоволоконная передача информации). ИКТ, как и любой другой вид технологий, реализуются в конкретных информационно-коммуникационных товарах и услугах. Их особенностью является чрезвычайно короткий жизненный цикл. Очень быстро происходит устаревание данной продукции и самих технологий, высока динамика цен в сторону снижения. Влияет на это продолжающаяся НТР, а также высокая взаимосвязь отдельных продуктов ИКС друг с другом. За последние 40 лет возможности полупроводниковых чипов (микросхем) удваивались каждые 18–24 месяца. Падение цен на микропроцессоры удешевляет сами компьютеры и периферийное оборудование.

Информационно-коммуникационные технологии оказывают сильное влияние на развитие экономики отдельных стран и мировой экономики в целом. Эффект воздействия проявляется в росте производительности труда и производства, особенно в инновационной сфере, падении цен и росте инвестиций, реорганизации самого процесса производства.

Вместе с тем, как отмечают эксперты МВФ, *парадокс развития ИКС мировой экономики* заключается в том, что от международной торговли материализованной продукцией сектора выигрывают в большей степени

не страны-производители продукции, а страны-потребители в связи с неадекватным изменением условий торговли. Поскольку экспортные цены стран-экспортеров такой продукции подвержены более быстрому падению из-за быстрого удешевления техники, чем импортные цены, а у стран-импортеров наблюдается обратная ситуация, то и выигрыш последних больше.

ИК-технологии – мощный двигатель мирового экономического развития, создающий предпосылки формирования глобального информационного общества. В 2000 г. в Японии «Большой восьмеркой» была принята Окинавская хартия, провозгласившая, что все люди без исключения должны иметь равную возможность пользоваться преимуществами глобального информационного общества. Это требует принятия соответствующих мер по адаптации страны к новым способам государственного управления, создания новой деловой среды, расширения соответствующей информационно-коммуникационной инфраструктуры, предоставления более широкого доступа к информации для повышения интеллектуального уровня населения и закрепления профессиональных навыков.

Развитие информационных технологий прошло несколько этапов.

Первый этап развития информационных технологий связан с открытием способов длительного хранения информации на материальном носителе. Это *пещерная живопись* (сохраняет наиболее характерные зрительные образы, связанные с охотой и ремеслами) – выполнена 25–30 тыс. лет назад; *гравировка по кости* (лунный календарь, числовые нарезки для измерения) – выполнена 20–25 тыс. лет назад. Период между появлением инструментов для обработки материальных объектов и регистрацией информационных образов составляет около миллиона лет. Другими словами, период работы людей с информационными образами составляет всего 1 % времени существования цивилизации.

Второй этап развития информационной технологии начал свой отсчет около 6 тыс. лет назад и связан с возникновением *письменности.* Эра письменности характеризуется появлением технологии регистрации на материальном носителе символьной информации. Применение этой технологии позволило осуществлять накопление и длительное хранение знаний. В качестве носителей информации выступали и до сих пор выступают камень, кость, дерево, глина, папирус, шелк, бумага. Сегодня этот ряд можно продолжить: магнитные покрытия (лента, диски, цилиндры и т. д.), жидкие кристаллы, оптические носители, полупроводники и т. д. В этот период накопление знаний происходит достаточно медленно, что обусловлено трудностями, связанными с доступом к информации.

Знания, представленные в виде рукописных изданий, хранятся в единичных экземплярах. Этот фактор был устранен на следующем этапе.

Начало ***третьего этапа*** датируется 1445 г., когда Иоганн Гутенберг изобрел *печатный станок.* Появление книг открыло доступ к информации широкому кругу людей и резко ускорило темпы накопления систематизированных по отраслям знаний. За три столетия после изобретения печатного станка оказалось возможным накопить ту «критическую массу» социально доступных знаний, при которой начался лавинообразный процесс развития промышленной революции. С этого момента, зародилось необратимое поступательное движение технологической цивилизации.

Четвертый этап развития информационной технологии начинается в 1946 г. с появлением машины для обработки информации. Этой машиной становится *первая ЭВМ (типа ENIAC),* запущенная в эксплуатацию в Пенсильванском университете. К этому времени уже значительная часть населения занята в информационной сфере.

Пятый этап развития информационной технологии наступил в 1982 г. после публикации *эталонной модели взаимодействия открытых систем* ISO.

С появлением ПК начался новый этап развития ИТ. Основной целью становится удовлетворение персональных информационных потребностей человека, как для профессиональной, так и для бытовой сферы. Существуют классификации развития ИТ по различным признакам.

По виду задач и по виду процессов обработки информации:

- 1-й этап (1960–70-е гг.) — обработка данных в вычислительных центрах в режиме коллективного пользования;
- 2-й этап (с 1980-х гг.) — создание ИТ, направленных на решение стратегических задач.

По используемому техническому обеспечению:

- 1-й этап (до конца 1960-х гг.) – решение проблемы обработки больших объемов данных в условиях ограниченных возможностей аппаратных средств;
- 2-й этап (до конца 1970-х гг.) – распространение ЭВМ серии IBM/360;
- 3-й этап (с начала 1980-х гг.) — компьютер становится инструментом непрофессионального пользователя, а ИТ — средством поддержки принятия его решений;
- 4-й этап (с начала 1990-х гг.) — создание современной технологии межорганизационных связей и информационных систем.

По преимуществам, которые приносит компьютерная технология:

- 1-й этап (с начала 1960-х гг.) – обеспечение эффективной обработкой информации при выполнении рутинных операций с ориентацией на централизованное коллективное использование ресурсов вычислительных центров. Основным критерием оценки эффективности создаваемых ИС была разница между затраченными на разработку и сэкономленными в результате внедрения средствами. Основной проблемой на этом этапе была психологическая — плохое взаимодействие пользователей, для которых создавались ИТ, и разработчиков из-за различия их взглядов и понимания решаемых проблем. Как следствие этой проблемы, создавались системы, которые плохо воспринимались пользователи и, несмотря на их достаточно большие предоставляемые возможности, не использовались в полной мере.
- 2-й этап (с середины 1970-х гг.) связан с появлением персональных компьютеров. Изменился подход к созданию ИС — ориентация смещается в сторону индивидуального пользователя для поддержки принимаемых им решений. Пользователь заинтересован в проводимой разработке, налаживается контакт с разработчиком, возникает взаимопонимание обеих групп специалистов. На этом этапе используется как централизованная обработка данных, характерная для первого этапа, так и децентрализованная, базирующаяся на решении локальных задач и работе с локальными базами данных на рабочем месте пользователя.
- 3-й этап (с начала 1990-х гг.) связан с понятием анализа стратегических преимуществ в бизнесе и основан на достижениях телекоммуникационной технологии распределенной обработки информации.

По методологии использования ИТ:

- 1-й этап (до конца 1980-х гг.) – централизованная обработка информации на ЭВМ вычислительных центров. Создавались крупные вычислительные центры коллективного пользования, оснащенные большими ЭВМ. Применение таких ЭВМ позволяло обрабатывать большие массивы входной информации и получать на этой основе различные виды информационной продукции, которая затем передавалась пользователям;
- 2-й этап (до конца 1990-х гг.) – децентрализованная обработка информации, связанная с появлением ПК и развитием средств телекоммуникаций;
- 3-й этап – рациональная обработка информации. Наличие достоинств и недостатков централизованной и децентрализованной ИТ привело к необходимости разумного сочетания того и другого подхода.

Сущность электронной торговли. Хотя сам термин *«электронная торговля»* появился относительно недавно, в настоящее время существу-

ет большое количество его трактовок. Часто под электронной торговлей понимают такой вид торговли, при котором сделки купли-продажи осуществляются с использованием компьютерных систем в сети интернет, но возможен более широкий и не бесспорный подход: по любым электронным сетям (например, используя ресурсы интерактивного телевидения). Определить этот термин нередко пытаются на основе старых, хорошо известных и даже несколько позабытых фактов и явлений. Иногда электронную торговлю считают удачным продолжением посылочной торговли по каталогам, давно и широко развитой на Западе, которая дает возможность потребителям делать заказы по почте и приобретать необходимый товар без необходимости посещения торговых предприятий. Иногда генезис электронной торговли ищут в появлении электронных транспортных, биржевых, банковских расчетных систем, уже длительное время функционирующих в развитых странах. С 1970 г. работает Нью-йоркская международная платежная система расчетных палат CHIPS, которая позволяет нью-йоркским банкам достаточно быстро производить расчеты по международным операциям после выставления соответствующих документов в виде электронных сообщений, используя клиринговый механизм.

Все эти и другие экономические процессы оказали свое влияние на формирование феномена электронной торговли, но тем не менее коммерческие отношения в сети интернет – абсолютно самостоятельное явление современной мировой экономики, со своими правилами поведения участников и механизмами поставки расчетов, вытекающими из принципов функционирования глобальной информационной сети.

Сложность в определении сути рассматриваемого явления заключается в том, что понятие «электронная торговля» как русский эквивалент английского термина e-commerce (*электронная коммерция*) не совсем точно отражает его содержание, последний имеет более широкое толкование, чем просто сделки купли-продажи, торговые транзакции. По мнению *ВТО, электронная коммерция – это производство, реклама, продажа и распространение продукции по телекоммуникационным сетям.* С ВТО согласны эксперты ОЭСР и ЕС. Поэтому, несмотря на то что «электронная торговля» не полностью соответствует в русском языке понятию «электронная коммерция», мы вслед за большинством международных организаций, аналитиков и экспертов будем считать эти термины синонимами и понимание русского слова «торговля» расширим, добавив к нему производственную составляющую и целый ряд сопутствующих такой торговле аспектов.

Определяющим элементом в понимании *электронной торговли* является наличие *коммерческой сделки*, к заключению и/или осуществлению которой стороны приходят электронным путем в сети интернет, вместо физического контакта. В результате такой сделки право собственности на товар или услугу, а также финансовые ценности переходит от одного обособленного хозяйствующего субъекта (включая домашнее хозяйство) к другому. *Электронная коммерция (торговля) включает в себя следующие сопутствующие коммерческой сделке операции: интернет-маркетинг, интернет-контакты с поставщиками, послепродажное обслуживание клиентов, систему платежей и доставку приобретенных товаров онлайновым или традиционными способами и т. д.* Лишенные ключевого звена – коммерческой сделки в интернете, все эти элементы лежат вне процесса электронной торговли, и уж тем более их нельзя называть видами электронной коммерции в этом случае. Таким образом, *электронная торговля – это совокупность технологий по управлению коммерческой информацией электронным способом, приводящих к осуществлению торговой сделки в сети интернет.*

Однако каким термином описать предоставление компанией бесплатного доступа к информационным ресурсам, размещенным на веб-странице, т. е. без заключения коммерческой сделки об ознакомлении с ними? Как рассматривать электронный документооборот на отдельно взятом предприятии, связавшем посредством интернета свои подразделения? Для ответа на эти вопросы, для более глубокой характеристики процессов, происходящих в сетевой экономике, используют еще одно понятие – *электронный бизнес* (e-business). Оно охватывает любую деятельность фирмы в сети Интернет, которая приносит доход или способствует получению основного или дополнительного дохода.

Не следует смешивать понятия *«электронная торговля»* и *«интернет-трейдинг»*, несмотря на близкое значение этих терминов в англо-русском переводе. *Интернет-трейдинг – уже устоявшаяся категория, которая означает торговлю в сети интернет исключительно финансовыми активами: иностранной валютой, ценными бумагами, тогда как электронная торговля включает более широкий перечень продаваемых объектов.*

Электронная торговля может быть разделена на три стадии: *стадию поиска*, на которой производители и потребители или покупатели и продавцы впервые взаимодействуют; *стадию заказа и оплаты*, в случае если участники согласны на совершение этой сделки, и *стадию поставки*.

Нередко экономисты-международники пытаются выделить в электронной торговле внутреннюю и международную составляющие, гово-

рить о внешнеторговых ее аспектах. Однако в настоящее время это сделать *крайне сложно*! Аналитический и статистический учет зарубежных транзакций национальных компаний в интернете во многих странах мира пока не ведется. По электронному адресу в глобальной сети – сети без национальных границ – определить географическое местоположение той или иной фирмы, осуществляющей электронные транзакции, практически невозможно. Хотя каждый адрес в интернете, или по-другому домен, имеет окончание, указывающее на национальность информационного ресурса (by - белорусский, ru – русский и т. д.), физическое местоположение сервера или пользователя, поддерживающего этот ресурс, не всегда совпадает с указанным окончанием. Это значит, что коммерческие операции теоретически могут осуществляться из любой страны, необязательно той, на которую указывает окончание электронного адреса. Вместе с тем выделение международного аспекта в электронной торговле необходимо, поскольку происходит формирование мировых рынков, и эти процессы стремительно нарастают. Сетевая экономика при этом выступает движущей силой объединения разрозненных национальных рынков и хозяйственных систем.

Участники, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике

В электронной торговле в основном участвуют два типа субъектов: *частный бизнес – компании и домашние хозяйства*. Третье действующее лицо – *государство* как хозяйствующий субъект в силу экономических законов и с некоторым отставанием от вышеназванных субъектов в освоении электронного экономического пространства слабо вовлечено в коммерческие сделки, но в отдельных развитых странах уже были организованы, например, госзакупки с использованием глобальной сети.

Каждый из этих типов субъектов имеет свое название, которое иногда не переводят с английского языка: фирма – **business** (сокращенно **B**), потребитель – **consumer** (**C**), государство, правительство, органы государственной власти – **government**, **administration** (**G** или **A**). В этой терминологии обращает на себя внимание некоторая некорректность в названии домашних хозяйств, ведь они участвуют в электронной торговле не только в качестве потребителей, как на то указывает английский термин, но могут выступать в качестве продавцов на интернет-аукционах.

Основными направлениями электронной торговли являются:

- **фирма – фирма** (business to business – или **B2B**) – электронная торговля между компаниями;

- **фирма – потребитель** (business to consumer или **B2C**) – розничная электронная торговля, продажа товаров или оказание частными компаниями услуг домашним хозяйствам;
- **потребитель – потребитель** (consumer to consumer или **C2C**) – коммерческое взаимодействие домашних хозяйств.

Необходимо отметить, что электронная инфраструктура интернета позволяет использовать сеть намного шире указанных направлений экономического взаимодействия участников. Очень наглядно структуру сетевой экономики описывает матрица использования интернета, приведенная в одном из рабочий документов ОЭСР. Эта матрица дополнена с учетом последних явлений и событий в глобальной сети и показывает, в какие звенья интеренет-экономики сегодня активно внедряется электронная торговля (выделено курсивом) или какие уже являются ее доминирующим элементом (выделено полужирным).

	Государство (Government)	Частный бизнес (Business)	Потребитель (Consumer)
Государство (Government)	**G2G** (координация работы госучреждений, в том числе муниципальных органов власти)	**G2B (информирование об изменениях в законодательстве, госзакупки)**	**G2C (социальные выплаты, предоставление информации населению)**
Частный бизнес (Business)	**B2G (развитие систем обеспечения государственных органов, уплата налогов)**	**B2B** *(коммерческие сделки, оптовая торговля, субконтракты, отношения с поставщиками и пр.)*	**B2C** *(розничная торговля, электронные услуги, послепродажное обслуживание и др.)*
Потребитель (Consumer)	**C2G (подача налоговой декларации, уплата налогов и сборов, другие операции)**	**C2B (участие в опросах и других маркетинговых исследованиях, поиск работы, сравнение цен продавцов)**	**C2C** *(аукционная торговля, доски объявлений и др.)*

Рис. 12 – Матрица сетевой экономики

Государство хотя и не так активно в электронной коммерции, но имеет большой потенциал участия в сетевой экономике. По мнению консал-

тинговой компании Andersen Consulting, государство может реализовать в Интернете 157 своих функций, включая контрольные.

Сегодня дать точную стоимостную оценку объемов электронной коммерции в мире по ряду причин не представляется возможным. Оценки экспертов, консалтинговых агентств различаются на порядок – от миллиардных величин до триллиона долларов США, поскольку используют различную методологию и включают в расчет разный состав элементов электронной торговли.

В лидерах по объему сделок электронной торговли – США, Западная Европа, Япония. На США приходится большая доля всей электронной торговли в мировой экономике. Наиболее высокие темпы роста числа электронных сделок в странах Западной Европы наблюдаются в Швеции и Финляндии. Во всех странах объемы сделок сегмента **B2B** гораздо выше аналогичных в сегменте **B2C**, что объясняется меньшим доверием частных лиц к электронным покупкам по сравнению с обычными, недостатками системы доставки и т. д.

Виды электронной торговли и их особенности. Выделяют два основных вида электронной торговли: *торговая площадка* и *электронный магазин.* На большинстве виртуальных торговых площадок взаимодействуют участники сегмента B2C, т. е. совершаются межфирменные электронные сделки. Этот вид электронной торговли отличает наличие большого количества участников (и покупателей, и продавцов). Межфирменные торговые площадки имеют функциональную или отраслевую специализацию, т. е. сводят вместе компании для решения определенных задач или продавцов и покупателей отдельных отраслей (автомобильной, электроэнергетики и т. д.). Виртуальные площадки могут быть организованы в виде *виртуального каталога* (типа справочника «Желтые страницы»), *аукциона, биржи*. Аукционная форма электронной торговли используется и для организации торговли между частными лицами в сегменте C2C, цена на товар здесь также устанавливается в ходе электронных торгов.

Электронная коммерция в сегменте B2C осуществляется через *электронные магазины.* Многие элементы виртуального магазина напоминают реальный. На интернет-страницах такого магазина покупатели имеют возможность визуально оценить товар, выставленный на *электронной витрине*, узнать мнение других покупателей, прочитав их *отзывы*, получить *консультацию* продавца, сложить понравившийся товар в свою *электронную корзину*, расплатиться традиционными способами (пластиковой картой, через банковский счет) или новыми, электронными

деньгами, в *виртуальном отделе доставки* выбрать способ получения товара.

Ключевым фактором, обеспечивающим устойчивое развитие всех видов электронной торговли, *выступает фактор безопасности электронных сделок*. Безопасность онлайновых транзакций складывается из конфиденциальности передаваемой и накапливаемой информации (препятствие несанкционированному доступу со стороны третьих лиц), однозначной идентификации участников сделки – аутентификации, надежности электронных систем (обеспечение защиты от сбоя, устойчивость к вредоносным программам), правовой защиты, физической защиты компьютерных систем. Многие из этих вопросов снимают законодательно вводимые и технически используемые системы электронно-цифровой подписи, электронных сертификатов и др. Вместе с тем проблема обеспечения безопасности электронных сделок должна решаться комплексно. Например, не имеет особого практического смысла принятие закона об электронно-цифровой подписи, пока отсутствует закон об электронном документообороте.

Контрольные задания

1. Охарактеризуйте существующие подходы к определению структуры ИКС.
2. Какие существуют виды деятельности ИКТ-предприятия?
3. Проанализируйте матрицу устройства ИК-сектора.
4. Назовите структуру товаров ИК-сектора.
5. Что входит в категорию «прочие компоненты и товары ИКТ»?
6. Охарактеризуйте отраслевую и страновую структуру мирового рынка ИК-сектора.
7. Какие технологии составляют основу ИКС?
8. В чем состоит парадокс развития ИКС мировой экономики, по мнению экспертов МВФ?
9. Назовите этапы развития информационных технологий.
10. Назовите существующие классификации развития ИТ по различным признакам.
11. В чем состоит сущность электронной торговли, электронной коммерции и электронного бизнеса?
12. Охарактеризуйте участников, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике.
13. Какие существуют виды электронной торговли и каковы их особенности?

Литература

1. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям; под ред. В.Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

2. *Аксенов, В.С.* Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций. М.: МПА-Пресс, 2006.

3. Анализ тенденций развития ИКТ и их применение в социально-экономической сфере. Часть 1. //Журнал «Инфобизнес» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://old.ibusiness.ru/analytics/30608/.-

4. *Грабауро,в В.А.* Информационные технологии для менеджеров/ В.А. Грабауров. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.

5. *Кононов, А.А., Забродская, К.А.* Бенчмаркинг – инструмент оценки уровня развития рынка ИКТ в Республике Беларусь / А.А. Кононов, К.А. Забродсткая // Веснік сувязі. – 2009.- № 6.- с. 36-41.

6. Партнерство по измерению ИКТ в целях развития. Основные показатели ИКТ, 2010 // International Telecommunication Union [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/ind/D-IND-ICT_CORE-2010-PDF-R.pdf.

7. *Рагулин, П.Г.* Информационные технологии: Учебник. /П.Г. Рагулин. — Владивосток: ТИДОТ Дальневост. ун-та, 2004. - 208 с.

8. *Фелль, Л.Ф.* Институциональные аспекты внедрения информационных систем на российских предприятиях: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Л.Ф. Фелль. - М, 2004. - 166 с.

9. Gartner Says Worldwide PC Shipments to Grow 20 Percent in 2010 // Gartner [Электронный ресурс] / Gartner, Inc. – Stamford, CT, 2010. Режим доступа: http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1313513.

10. OECD Information Technology Outlook, 2010. Summary in Russian // Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.oecd.org/dataoecd/4/27/46478576.pdf.

11.UNCTADstat database [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=enhttp://old.ibusiness.ru/analytics/30608/.-

Тема 8. Международная миграция капиталов. Прямые заграничные инвестиции

Ц е л ь: *изучить международную миграцию капиталов как ведущую форму МЭО, современные особенности, тенденции в вывозе капитала, роль международных корпораций в мировом хозяйстве.*

З а д а ч и:

1. Определить сущность международной миграции капиталов, причины миграции, определяющие факторы и основные формы.

2. Дать теоретическое обоснование прямых заграничных инвестиций (ПЗИ).

3. Рассмотреть современные тенденции в развитии прямых заграничных инвестиций.

4. Раскрыть сущность ТНК, обозначить отличительные особенности, выявить последствия ПЗИ для стран базирования ТНК и принимающих стран.

Основные понятия и категории: *вывоз капитала, международная миграция капитала, прямые заграничные инвестиции, портфельные инвестиции, транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК).*

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Причины вывоза капитала:

1) относительный избыток капитала в стране, его перенакопление;

2) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;

3) наличие возможности монополизации местного рынка;

4) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;

5) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

Факторы, способствующие вывозу капитала и стимулирующие этот процесс:

1) растущая взаимосвязь и взаимоувязка национальных экономик;

2) международная промышленная кооперация, вложения транснациональных корпораций в дочерние, ассоциированные компании, филиалы;

3) экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на привлечение значительных объемов капитала для поддержания темпов экономического роста, развития передовых отраслей промышленности;

4) экономическая политика развивающихся стран, стремящихся с помощью привлечения иностранного капитала дать существенный импульс своему экономическому развитию;

5) ужесточение экологических норм в промышленно развитых странах;

6) деятельность международных финансовых организаций, направляющих и регулирующих потоки капитала.

Вывоз капитала осуществляется в форме:

- прямых инвестиций в промышленные, торговые и иные предприятия;
- портфельных инвестиций в иностранные облигации, акции, ценные бумаги;
- среднесрочных, долгосрочных международных кредитов промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- экономической помощи (бесплатно и в виде льготных кредитов).

В мировой практике проводится четкое различие между перемещением капитала и иностранными инвестициями. *Перемещение капитала* включает: платежи по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов, приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала, диверсификации портфеля ценных бумаг.

Под *иностранными инвестициями* понимается такое перемещение капитала, которое преследует цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал.

Вывоз капитала в форме *прямых инвестиций* представляет собой организацию экспортером капитала производства на территории страны, принимающей капитал. Это также подготовка и обучение рабочей силы, конкурентное давление на местных производителей.

Портфельные инвестиции – важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигаций, акций, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными и частными банками.

В западной экономической мысли в настоящее время распространены следующие теории ПЗИ: микроэкономические теории ПЗИ, теория ПЗИ К. Коджимы, эклектическая теория международного производства Дж. Даннинга.

Микроэкономические теории ПЗИ исходят из того, что под проблемой ПЗИ понимается в первую очередь задача поиска формы заграничной деловой активности рыночного субъекта (фирмы). В западной экономической литературе существует более 50 подходов, объясняющих заграничную деловую активность фирмы. К микроэкономическим подходам в объяснении ПЗИ можно отнести: модель монополистических преимуществ С. Хаймера; теорию присвоения; ПЗИ как уклонение от налогов.

По С. Хаймеру, зарубежный инвестор – это монополия (или чаще всего олигополия) на каком-то рынке. Зарубежное инвестирование осущест-

вляется с целью удушения конкуренции и сохранения контроля над рынком.

Подход Хаймера действительно помогает объяснить частные случаи «защитных инвестиций». Крупные компании часто создают за рубежом предприятия, на первый взгляд едва прибыльные, делая это с осознанной целью подрыва позиций конкурентов на этих рынках. Например, «Кодак» может открыть зарубежное отделение главным образом из-за опасения, что, если промедлит, то же сделает «Фуджи». «Форд» и «Дженерал моторз» открывали филиалы в странах третьего мира с целью блокировать доступ друг другу на эти рынки. Хаймер классифицировал их как элементы олигополистического поведения, типичные для краткосрочной «конкуренции среди немногих» в погоне за контролем над рынком.

Теория присвоения. Суть ее заключается в том, что преимущества фирмы в области факторов производства – великолепный уровень менеджмента в компании, совершенная информация о вкусах и запросах потребителей, патенты на открытия, секретные рецепты, особые приемы торговли – весьма редко дают фирме контроль над рынком (т. е. возможность контролировать цены). Вместо этого она может получить *экономическую ренту*, находясь в конкурентной ситуации изменяющихся цен на свой продукт. Экономическое обоснование ПЗИ – это всего лишь расширение поля принятия решений (создавать или покупать, владеть или брать в аренду и т. д.) за пределы национальных границ. Для того, чтобы в полной мере присвоить потенциальные выгоды, вытекающие из своих преимуществ, фирма часто предпочитает сохранить за собой *контроль* и *собственность*. Если она не закрепляет такой контроль и даже предлагает разделить с кем-либо собственность на зарубежное предприятие, *специфические производственные преимущества* этой фирмы могут быть утрачены.

ПЗИ как уклонение от налогов. Чем выше уровень налоговых ставок, тем сильнее стимул к поиску легальных и нелегальных путей уклонения от налогов. Прямые инвестиции позволяют решить эту проблему двумя способами:

1) ТНК и МНК могут располагать свои филиалы в странах с минимальным налогообложением;

2) ТНК и МНК могут, используя трансфертные цены и другие инструменты, заявлять свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения, хотя сами прибыли были получены в странах с высокими налогами.

Теория К. Коджимы построена на расширении модели Хекшера – Олина – Самуэльсона за счет использования в анализе неосязаемых ак-

тивов, таких как обладание технологией, управленческими и маркетинговыми ноу-хау, т. е. того, что называется «предпринимательским фактором». Задачей теории признается объяснение торговли товарами между промышленно развитыми странами на современном этапе. Одним из основных положений является то, что ТНК перемещают через национальные границы не капитал, а предпринимательский фактор.

В теории прямых иностранных инвестиций Д. Даннинга наблюдается совмещение следующих факторов: 1) специфических преимуществ собственности фирм, обдумывающих иностранное производство или увеличение иностранного производства; 2) склонности к интернационализации перекрестных рынков для этого; 3) привлекательности зарубежного месторасположения производства, что и является сутью эклектической теории международного производства. Однако, специфические параметры собственности, месторасположения и интернационализации, заставляющие МНК одной национальной принадлежности осуществлять ПЗИ, отличаются от тех, которые существуют для МНК другой национальной принадлежности. Эклектическая теория позволяет прогнозировать варианты ПЗИ посредством соотнесения конфигурации параметров собственности, месторасположения, интернационализации и структурных переменных.

Таким образом, эклектическая теория позволяет объяснять конкретные типы международного производства, но в то же время в рамках эклектической теории достаточно сложно объяснить встречные инвестиции в одинаковые отрасли ТНК различных национальностей, или тот факт, что некоторые страны демонстрируют схожие образцы международного производства.

Д. Даннинг сделал также существенные замечания и добавления к ромбу конкурентных преимуществ стран М. Портера. По его мнению, Портер не учел многих факторов, влияющих на конкурентоспособность страны – например, склонность к предпринимательству или влияние ПЗИ. При этом Даннинг отметил правильное решение Портера поставить «государство» вне ромба, так как оно определяет все начальные условия игры, в которых взаимодействуют между собой четыре детерминанты ромба. Однако ТНК также оказывают огромное влияние на государство и их конкурентную позицию в мировом хозяйстве. Таким образом, Даннинг добавил в ромб Портера еще один элемент, который обладает одинаковой с «государством» и «случаем» независимостью и вместе с тем влияет на «государство» и «случай» – деятельность международного бизнеса.

С точки зрения субъектов миграции капитала различают микро- и макроуровень. Макроуровень – межгосударственный перелив капитала. Статистически он отражается в платежном балансе страны. Микроуровень – движение капитала внутри международных монополий по внутрикорпорационным каналам.

Миграцию капитала в рамках промышленно развитых стран следует рассматривать на нескольких уровнях:

1) между странами «триады»: США – Западная Европа – Япония;
2) между отдельными промышленно развитыми странами;
3) между одними и теми же отраслями промышленно развитых стран.

Среди современных тенденций вывоза капитала следует выделить отход от участия в предпринимательской деятельности через портфельные инвестиции, и переход к прямым инвестициям. Наблюдается последовательная переориентация прямых заграничных инвестиций с добывающей на обрабатывающую промышленность и сферу услуг.

В конце 1990-х годов рекордные объемы прямых инвестиций поступили в развивающиеся страны из промышленно развитых. Подавляющий поток инвестиций сконцентрирован в 10–15 развивающихся странах Азии и Латинской Америки. Заметно преуспел в привлечении иностранных инвестиций Китай, который занимал второе место в мире после США по этому показателю в середине 1990-х гг. В те же годы увеличился поток иностранного капитала в страны Восточной и Центральной Европы и СНГ. Основной поток идет в Венгрию, Польшу, Чехию, Словению, Эстонию. Иностранный капитал привлекает во всех этих странах политическая стабильность, минимальный экономический риск, максимальная прибыльность.

Важная особенность современных процессов миграции капитала состоит в том, что капитал не навязывается странам, а наоборот, происходит очень жесткая конкурентная борьба за его привлечение.

Международная корпорация – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Международные корпорации бывают двух основных видов:

- *транснациональные* – компании, образованные капиталом одной страны, осуществляющие производственную и торгово-сбытовую деятельность в различных странах мира;
- *многонациональные* – компании, образованные капиталом нескольких стран, осуществляющие производственную и торгово-сбытовую деятельность в различных странах мира.

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК. Деление международных корпораций на ТНК и МНК весьма условно, поскольку в современных условиях наибольшее значение имеет не то, капиталу скольких стран принадлежит головная компания корпорации, а глобальный характер ее деятельности, инвестирования и извлечения прибыли. Наиболее характерными чертами международной корпорации являются: создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра; высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями; относительная независимость в принятии оперативных решений от стран базирования и принимающих стран; глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров; разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Для измерения вовлеченности той или иной компании в производство товаров и услуг за *рубежом используют индекс интернационализации.* Он основан на сопоставлении размеров хозяйственной деятельности компании у себя на родине и за рубежом. ЮНКТАД рассчитывает этот индекс как сумму трех величин: доли активов за рубежом в общем объеме активов компании, доли продаж за рубежом в общем объеме продаж компании, доли персонала за рубежом в общем числе персонала компании.

Международные корпорации своей политикой оказывают влияние на страны базирования и принимающие страны. Основная причина возможной оппозиции по отношению к ТНК в странах базирования заключается в переносе производства и рабочих мест в другие страны. Кроме того, ТНК, создавая зарубежные филиалы, уводят от налогообложения часть прибыли, которая не попадает в госбюджет в виде налогов. Однако для страны базирования в целом позитивный результат более эффективного использования национального капитала за рубежом перекрывает негативные эффекты, возникающие в результате сокращения занятости или уровня собираемых налогов.

Принимающие страны опасаются политического давления со стороны ТНК и проникновения в отрасли, связанные с национальной безопасностью. Это приводит к принятию законов, ограничивающих или запрещающих иностранные инвестиции в определенной сфере. ТНК встречают сопротивление со стороны местных производителей аналогичных товаров, которые требуют от правительства принятия протекционистских мер. Однако в условиях низкого уровня сбережений и недостатка инве-

стиционных ресурсов большее число принимающих стран стремится привлечь ТНК путем предоставления налоговых и иных льгот, нежели ограничить приток иностранного капитала.

Все 100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банковские и финансовые учреждения) базируются в промышленно развитых странах. Ежегодно газета Financial Times составляет рейтинг самых дорогих компаний мира по капитализации на фондовом рынке. В 2010 г. США имели наибольшее число компаний в списке FT-500 – 163. Их рыночная капитализация составила 8,66 трлн долл. США. На втором месте оказались британские компании с общей стоимостью в 1,88 трлн долл. США. Китайских компаний в рейтинге меньше, чем японских (23 против 42), но их капитализация больше (1,75 трлн долл. против 1,44 трлн долл.). В FT-500 попали и 11 российских компаний с совокупной стоимостью 513 млрд долл. США. Из стран Центральной и Восточной Европы в Top-500 попала только одна чешская компания из энергетической сферы – CEZ – с капитализацией в 25,4 млрд долл.

В секторальном разрезе банки были представлены 69 компаниями с общей капитализацией свыше 4 трлн долл. США. На второе место с позиции лидера 2009 г. опустился нефтегазовый сектор, представленный 45 компаниями (3,15 трлн долл.). Тройку лидеров замкнула фармацевтика и биотехнологии – 20 компаний с общей стоимостью 1,5 трлн долл. США.

Наиболее характерные черты компаний, входящих в первую сотню транснациональных компаний мира:

- с точки зрения страны происхождения самую большую группу составляют американские ТНК (32 из 100). На них же приходится основная доля зарубежных вложений;
- наиболее быстрорастущая группа – китайские ТНК. Впервые в 2010 г. китайская компания стала самой дорогой компанией мира (Petro China), которая оценивалась в 329,3 млрд долл. США;
- европейские ТНК занимают заметные позиции в капитало- и наукоемких отраслях, в частности химической и фармацевтической промышленности;
- в отраслевом разрезе наиболее высоким индексом интернационализации отличаются химические и фармацевтические ТНК, за ними следуют фирмы пищевой и электронной индустрии. Замыкают список торговые компании.

Контрольные задания

1. Назовите основные формы капитала по источникам его происхождения, по характеру использования, по срокам вложения и по исполняемым функциям.

2. В чем заключаются причины экспорта и импорта прямых инвестиций?

3. Какие экономические эффекты возникают в результате прямых инвестиций?

4. Каковы пути государственной поддержки прямых инвестиций?

5. Как соотносятся торговля товарами и движение капитала по правилу Вальраса?

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Международные экономические отношения. М., 2008. Гл. 4, 5, 8.
2. *Миклашевская, Н. А., Холопов, А. В.* Международная экономика. М., 2008.
3. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч.I. М., 2003. Гл. 3,5.
4. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рыбалкина В.Е. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
5. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол.авт.; под общ. ред. проф. В, В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 656 с.
6. Алымов, Ю. Улучшение инвестиционного климата в системе мер по корректировке платежного баланса Республики Беларусь / Ю. Алымов // Банковский вестник. – 2009. - № 8. – С. 18-25.
7. Петрушкевич, Е. Структура и характер прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь / Е. Петрушкевич // Банковский вестник. – 2010. - № 6. – С. 20-26.

Тема 9. Международный кредит и мировой кризис задолженности

Ц е л ь: *изучить особенности международного кредитного рынка, виды и сравнительные преимущества иностранных займов, особенности международного кредитования развивающихся стран.*

З а д а ч и:

1. Определить международный кредит как экономическую категорию, основные цели внешнего заимствования.

2. Рассмотреть виды и сравнительные преимущества иностранных займов.

3. Раскрыть формы международного кредитования Республики Беларусь и показатели кредитной безопасности страны.

4. Выявить особенности кредитования развивающихся стран.

Основные понятия и категории: *внешнее заимствование, иностранные займы краткосрочного, долгосрочного, «восстановительного» (реабилитационного) характера, кредиты коммерческих банков, торговых банков, консорциумов банков, займы правительств иностранных государств, займы международных финансовых организаций; официальное финансирование развития, официальная помощь развитию, безвозмездные субсидии.*

Внешнее заимствование есть процесс привлечения и использования иностранной валюты в форме займов для целей, определяемых стратегией развития страны.

В зависимости от целевого назначения иностранные займы классифицируются:

а) иностранные займы краткосрочного характера, привлекаемые в целях регулирования платежного баланса страны и используемые на протяжении ограниченного периода времени для поддержания критического уровня внутреннего потребления за счет импорта товаров первой необходимости;

б) иностранные займы долгосрочного характера, обеспечивающие реализацию крупных проектов инвестиционного характера в ключевых секторах экономики, увеличение экспортного потенциала страны;

в) иностранные займы «восстановительного» (реабилитационного) характера, направленные на создание институциональных основ проведения экономической реформы в различных отраслях и органах государственного управления.

В зависимости от типа института, предоставляющего займы, их можно разделить на следующие группы:

а) иностранные займы, предоставляемые крупными универсальными коммерческими банками;

б) иностранные займы, предоставляемые специализированными торговыми банками;

в) иностранные займы, предоставляемые консорциумами банков;

г) займы правительств иностранных государств;

д) займы международных финансовых организаций.

Третий распространенный классификационный признак иностранных займов – условия и организационно-правовые рамки их предоставления. Этот признак, в свою очередь, включает традиционные для практики международного заимствования параметры займов:

а) тип процентной ставки – фиксированная или плавающая (привязанная к одной из международных ставок типа ЛИБОР);

б) срок предоставления – долго – (свыше 3-х лет); средне – (от 1 до 3-х лет) и краткосрочные (до 1 года);

в) льготность – определяется исходя из льготного периода и выбранной базовой процентной ставки расчета (обычно 10 % годовых в соответствии со стандартами Международной организации сотрудничества и развития);

г) организационно-правовые формы предоставления займов – кредитные линии, разовые кредиты, овердрафты (дебетовые сальдо);

д) обеспечение, предоставляемое для получения займов – национальные и правительственные гарантии, права собственности на объекты национального достояния, залог материальных и иных ценностей, гарантии третьих стран.

Преимущества внешних займов перед другими видами внешнего финансирования:

1) использование больших объемов финансовых ресурсов в иностранной валюте для нужд национальной экономики;

2) возможность доступа страны-реципиента к ресурсам международных валютно-финансовых организаций (Международного валютного фонда; группы Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития и т. д.).

Так, МВФ обеспечивает предоставление займов странам-членам в порядке распределения квот для целей стабилизации платежного баланса страны в краткосрочном периоде и поддержания курса национальной денежной единицы; группа Мирового банка выделяет кредиты странам-членам для осуществления глубоких системных и структурных преобразований экономики страны в целом или отдельных ключевых секторов; т. е. проводит проектное финансирование в глобальном масштабе; региональные банки развития (ЕБРР, АзБР и др.) выполняют те же задачи для стран соответствующих регионов мира – Европы, Азии, Ближнего Востока и др.;

3) возможность отработки эффективных процедур проектного финансирования и анализа инвестиционных проектов на уровне отдельных отраслей и предприятий.

Для оценки долгового бремени страны и ее кредитной безопасности в мировой практике применяются следующие показатели:

1. Отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту страны. Рекомендуемое Мировым банком предельное значение – не более 50 %.

2. Соотношение между валовым внешним долгом и экспортом товаров и услуг. Рекомендуемое предельное значение – не более 275 %.

3. Отношение платежей по обслуживанию внешнего долга (основной суммы задолженности и процентов) к объему экспорта товаров и услуг, рекомендуемое предельное значение – не более 20 %.

4. Отношение выплат процентов по внешнему долгу к объему экспорта товаров и услуг. Этот показатель применяется для оценки степени освобождения страны от уплаты процентов или переноса графиков оплаты, поскольку реструктуризация долга обычно отражается на суммах и графике выплат платежей по процентам.

В Республике Беларусь на протяжении 1992 г. – в первой половине 1994 г. значения первых двух показателей кредитной безопасности увеличивались быстрыми темпами: первый показатель вплотную приблизился к критическому уровню 50 %, второй – возрос более чем в 7 раз. Однако начиная с 1995 г. показатели кредитной безопасности стали значительно улучшаться. Это связано с ростом ВВП Республики Беларусь, увеличением экспорта товаров и услуг, сокращением кредитования республики. Основными кредиторами республики являются ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития), МБРР (Международный банк реконструкции и развития), Россия, Китай.

В связи с преодолением последствий мирового финансового кризиса и ликвидацией диспропорций в национальной экономике Республика Беларусь в 2010 г. нарастила внешнюю задолженность, в результате чего валовый внешний долг на 1 октября 2010 г. составил 25,6 млрд долл. США (48,8 % ВВП). Самой значительной составляющей внешнего государственного долга Беларуси является задолженность перед МВФ – около 3,5 млрд долл. США. Основные выплаты должны быть осуществлены в 2013–2014 гг. На втором месте – задолженность перед Россией в размере 3 млрд долл. США. Стабилизационные кредиты от нашего основного торгового партнера были получены для компенсации увеличения цены российского газа и преодоления последствий мирового финансового кризиса.

В начале 2009 г. Беларусь получила кредит от Венесуэлы в размере 0,5 млрд долл. США сроком на 15 лет. Оставшуюся часть государственного долга на общую сумму около 3 млрд долл. США составляют евро-

облигации, займы международных финансовых организаций (МБРР, ЕБРР), Китая, других стран и финансовых структур.

Кредитные ресурсы привлекаются также по линии зарубежных банков. В настоящее время Республика Беларусь считается страной с повышенным кредитным риском, поэтому отличительной чертой кредитования международными финансовыми организациями и зарубежными банками белорусских предприятий являются правительственные гарантии. Другой характерной чертой таких кредитов является их целевое назначение – кредиты должны быть использованы на реализацию прежде всего экспортноориентированных проектов. В настоящее время основными направлениями внешнеэкономической политики государства в области внешнего кредитования являются:

1) проведение переговоров с крупнейшими кредиторами на предмет реструктуризации накопленного долга;

2) отказ от использования кредитных линий с наиболее тяжелыми условиями;

3) привлечение иностранных займов только на цели инвестирования под рентабельные валютоокупаемые проекты.

Формы кредитования развивающихся стран определяются схемой, принятой Комитетом содействия развитию стран, входящих в ОЭСР. Универсальной системы кредитования развивающихся стран не существует. Для каждой страны формируется механизм международного кредитования в зависимости от уровня ее развития, экономической конъюнктуры, отношений с ведущими странами-донорами и международными валютно-кредитными и финансовыми институтами, репутации на мировом рынке ссудных капиталов.

Классификация кредитов и субсидий развивающимся странам:

1) официальное финансирование развития (ОФР):

а) официальная помощь развитию (ОПР), в том числе двухсторонняя и многосторонняя;

б) прочее ОФР, в том числе двухстороннее и многостороннее;

2) экспортные кредиты;

3) частные кредиты и субсидии:

а) международное банковское кредитование;

б) эмиссия ценных бумаг;

в) безвозмездные субсидии неправительственных организаций.

В 2000-е г. на ОФР на двухсторонней основе приходилось около 1/2 ссудного капитала и субсидий, поступивших в развивающиеся страны. ОФР включает два вида кредитования и субсидирования: ОПР и прочее ОФР. Основное различие между ними заключается в условиях предос-

тавления ресурсов. Если условия кредита (срок, льготный период, уровень процента) соответствуют установленным нормам льготного кредитования, то он относится к ОПР, если нет, то к прочему ОФР. К ОПР причислены и все безвозвратные субсидии. Усредненные условия кредитов в рамках ОПР таковы: срок кредита 25–30 лет, льготный период – около 10 лет. Стоимость кредита, относящегося к прочему ОФР, жестче, но он обычно более выгоден чем кредит, полученный на мировом рынке ссудных капиталов.

Обычно на ОПР приходится более 4/5 средств, выделяемых странами-донорами по линии ОФР. Во всех странах – крупных кредиторах функционируют соответствующие институты, специализирующиеся на политике ОПР. Средства на эти цели выделяются из бюджета и строго контролируются парламентами стран-доноров. Кредиты, как правило, имеют связанный характер, т. е. привязаны к поставкам заранее определенных товаров. Это жестко ограничивает рамки использования кредита, сужает маневренность страны-получателя. Цены на товары, поставляемые в рамках ОПР, нередко завышаются. Большая часть ресурсов, выделенных в счет ОПР, привязана к финансированию конкретных объектов. Это метод предполагает жесткий контроль со стороны донора за использованием средств, что не устраивает реципиентов. Последние стремятся к увеличению программной помощи, которая дает возможность более гибко применять ресурсы. Однако экономически это не всегда оправдано, поскольку ослабление контроля со стороны доноров нередко ведет к неэффективному использованию ресурсов развивающимися странами.

Традиционно значительная часть льготных кредитов и субсидий направляется на кредитование строительства инфраструктурных объектов (транспорт, связь, энергетика). Обусловлено это тем, что развить эти низкорентабельные отрасли может только государство. Кроме того, при повышении цен на нефть многие развивающиеся страны были вынуждены принять дорогостоящие программы развития энергетики. Хотя инфраструктура остается основной сферой финансирования и кредитования в рамках ОПР, все же акцент смещается в сторону решения социальных проблем. К началу 2000-х гг. ассигнования на образование, здравоохранение, другие социальные и управленческие нужды несколько превысили расходы, связанные с льготным кредитованием инфраструктуры. Возросли также кредиты и субсидии сельскому хозяйству, поскольку основные очаги бедности сконцентрированы в сельской местности. Что касается промышленности, то она всегда занимала скромное место в ОПР (около 5 % общей суммы). Это соответствует стратегической линии ОПР, заключающейся в том, что кредитование промышленности должно

осуществляться за счет средств, мобилизованных на мировом рынке капиталов, поскольку использование льготных средств может отрицательно повлиять на эффективность промышленного производства.

Важная роль принадлежит продовольственной помощи, которая обычно направляется в наиболее нуждающиеся страны, где складывается взрывоопасная социально-политическая обстановка. В 1950–60-е гг. продовольственную помощь получали в основном страны Южной Азии. Однако в настоящее время некоторые из них закупают продовольствие на обычных рыночных условиях. Продовольственная помощь ныне оказывается преимущественно странам Африки.

Страны-доноры предоставляют льготные кредиты и субсидии за счет бюджетных средств. Обычно на эти цели направляется от 1 % до 3 % бюджетных расходов. Однако поскольку бюджетные системы стран-доноров значительно различаются, то по этому показателю нельзя сравнить усилия отдельных стран-доноров, направленные на оказание помощи. Для подобных сопоставлений используется показатель ОПР/ВНП.

В ряде международных документов зафиксировано, что страны-доноры выделяют на оказание помощи средства в размере 0,7 % ВНП. Однако у большинства ведущих доноров (США, Японии, ФРГ, Великобритании) этот показатель колеблется в среднем в пределах 0,25–0,5 %. Только Франция, поддерживающая особые валютные и кредитно-финансовые отношения в зоне франка, выделяет на оказание помощи более 0,7 % ВНП. Наибольшие усилия по оказанию помощи развивающимся странам демонстрируют, руководствуясь гуманными соображениями, Швеция, Норвегия, Дания, Люксембург. Они направляют на эти цели до 1 % ВНП. В целом увеличение количества ресурсов, выделяемых на ОПР, происходит примерно такими же темпами, как и рост ВНП. Таким образом, доля ОПР в ВНП стран ОЭСР находится на устойчивом уровне, составляя около 0,35 %. Динамика этого показателя обычно мало зависит от экономической конъюнктуры страны-донора. Более существенное значение имеет внешняя, в том числе экономическая, кредитно-финансовая политика в отношении «третьего мира» в целом и отдельных стран.

Поскольку основным критерием при распределении ОПР является уровень экономического развития страны-получателя, то наибольшие средства в расчете на душу населения получают страны Африки. На них приходится около 1/10 населения развивающихся стран и примерно 1/3 общей суммы ОПР. Например, Израиль получает более 1/20 льготных кредитов и субсидий, хотя его население составляет лишь 0,1 % населения развивающихся стран. Это также свидетельствует о том, что крите-

рии распределения ОПР по странам-получателям зависят не только от экономических, но и политических факторов.

На долю ОФР на многосторонней основе в начале 2000-х гг. приходилось около 1/4 ссудного капитала и субсидий, поступивших в развивающиеся страны. Они были получены от группы МБРР, региональных банков развития, МВФ, из различных многосторонних фондов (в рамках ООН, ЕС и т. д.)

Важную роль в ОФР на многосторонней основе играет группа МБРР, которая с 1960-х г. кредитует развивающиеся страны, выступая как посредник между ними и мировым рынком ссудных капиталов. МБРР, пользуясь высокой репутацией, размещает свои ценные бумаги на мировом финансовом рынке, выплачивая примерно по 7 % годовых, и взимает по своим кредитам 7,5–8,5 %, т. е. меньше, чем частные международные банки. Для беднейших развивающихся стран такие кредиты дороги, и они не осуществляют заимствование в МБРР. Основная задача МБРР – кредитование конкретных объектов (обычно инфраструктуры), которые тщательно отбираются и проходят серьезную экспертизу. При этом МБРР берет на себя только расходы в конвертируемых валютах, а затраты в местной валюте несет кредитуемая страна. С 1980 г. МБРР стал предоставлять кредиты на структурную адаптацию под программы экономических реформ, направленные на стимулирование частного предпринимательства, рыночных отношений, адаптации к мировому хозяйству. Эти перемены во многих развивающихся странах протекают болезненно и не всегда успешно.

Стратегия Международной ассоциации развития – МАР (1960 г., филиал МБРР) определяется теми же принципами, что и стратегия Банка, с поправкой на то, что она кредитует только страны с низкими доходами (менее 860 долл. на душу населения) на льготных условиях. Деятельность МАР позволила МБРР расширить круг связанных с ним стран и осуществлять контроль за льготным многосторонним кредитованием.

Международная финансовая корпорация – МФК (1956 г.) содействует притоку частных инвестиций преимущественно в наименее развитые страны. Роль МФК значительно усилилась с середины 1980-х гг. в связи с расширением приватизации в развивающихся странах и подключением к этому процессу МБРР.

Функция третьего филиала МБРР – Многостороннего инвестиционно-гарантийного агентства (МИГА) – заключается в предоставлении инвесторам гарантий против некоммерческого риска. МИГА оказывает содействие правительствам развивающихся стран в реализации инвестиционной политики, выступает в качестве инициатора диалога по во-

просам зарубежных инвестиций.

Развивающиеся страны получают кредиты также в региональных банках развития – Межамериканском банке развития, Африканском банке развития и Азиатском банке развития. Эти банки уделяют особое внимание региональному сотрудничеству, осуществляя первоочередное кредитование региональных объектов; они разрабатывают стратегию развития с учетом региональной специфики и дают развивающимся странам соответствующие рекомендации.

МВФ выдает кредиты (сроком до 3–5 лет) на покрытие дефицита платежных балансов. Первоначально Фонд кредитовал преимущественно западные страны. В средине 1970-х гг. промышленно развитые и развивающиеся государства получали от него примерно равные суммы, а с 1980-х гг. МВФ переключился почти целиком на кредитование последних. Этот поворот в значительной степени обусловлен тем, что получение кредитов Фонда в основном связано с принятием определенных обязательств в области макроэкономической политики. Поэтому западные страны предпочитают заимствовать ресурсы на покрытие дефицита платежного баланса на мировом рынке ссудных капиталов. Ни одна другая международная организация не подверглась столь резкой критике со стороны развивающихся стран, как МВФ. Фонд оказывает сильное воздействие на социально-экономические процессы в этих регионах, особенно в условиях долгового кризиса. Однако без активного вмешательства Фонда в долговой кризис последствия его для развивающихся стран и мировой кредитной системы были бы гораздо более серьезными.

Контрольные задания

1. В каком разделе платежного баланса отражается движение ссудного капитала, связанное с международными кредитами?
2. Назовите основные цели внешнего заимствования.
3. Как можно классифицировать весь массив внешних займов?
4. Назовите макроэкономические предпосылки организации внешнего заимствования Республики Беларусь.
5. Каковы сравнительные преимущества иностранных займов для Республики Беларусь?
6. Каковы недостатки в осуществлении финансирования путем привлечения иностранных займов?
7. Особенности формирования внешнего долга РБ.
8. Расскажите о деятельности МВФ в Республике Беларусь.

Литература

1. *Давыденко, Е. Л.* Концептуальные основы внешнего заимствования Республики Беларусь //Белорусский журнал международного права и международных отношений. 1998. №3.
2. *Красавина, Л. М.* Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. М., 2008. Гл. 6, 7.
3. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч.I. М., 2003. Гл. 9.
4. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / под ред. И.П. Фаминского – М.: Юристъ, 2008.

10. Международный рынок ссудных капиталов (финансовый рынок)

Ц е л ь: *изучить структуру международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка), особенности и современные тенденции в его развитии.*

З а д а ч и:

1. Определить сущность понятия «международный рынок ссудных капиталов», особенности его составных частей.
2. Определить экономическое содержание операций международного кредитного рынка, формы еврокредитов.
3. Выявить экономическое содержание операций международного фондового рынка.
4. Раскрыть особенности рынка иностранных облигаций и еврооблигаций.
5. Рассмотреть современные тенденции развития международного рынка ссудных капиталов.

Основные понятия и категории: *международный денежный рынок, международный рынок капиталов, международный рынок деривативов, мировые финансовые центры, еврорынок, евровалюта, депозитные сертификаты, «стэндбай», ролловерные еврокредиты, евроноты, еврооблигации, иностранные облигации.*

Международный финансовый рынок (рынок ссудных капиталов, МРСК) – это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. Главная функция финансового рынка (рынка ссудных капиталов) состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал. Международный финансовый рынок разделяется на денежный рынок, рынок капиталов и рынок деривативов.

Международный денежный рынок включает краткосрочные депозитно-ссудные операции от одного дня до года, а также рынок евровалют.

Международный рынок капиталов – подразделяется на рынок средне- и долгосрочных иностранных кредитов и рынок еврокредитов (от 1 до15 лет), а также рынок ценных бумаг (средне- и долгосрочных).

Международный рынок деривативов – это рынок производных финансовых инструментов на инструменты денежного и рынка капитала. Хотя рынок деривативов еще не до конца «оторвался» с понятийной точки зрения от денежного рынка (из-за срочности характеристик используемых им инструментов), но многие экономисты считают, что это уже отдельный элемент структуры.

Среди трех основных составляющих МРСК наибольший размер и активность характерны для рынка деривативов (ежедневный оборот более 10,3 трлн долл. США). На втором месте – денежный рынок, но в его структуре основная роль принадлежит валютообменному рынку (ежедневный оборот около 1 трлн долл. США), тогда как международный рынок депозитов и кредитов сравнительно невелик. Рынок первичных ценных бумаг существенно уступает деривативному и денежному рынкам и по размеру (выраженному капитализацией по рыночной стоимости), и по активности (выраженной объемом оборота). Ежедневный оборот основных фондовых бирж мира – 0,4 трлн долл. США.

В структуре международного рынка ссудных капиталов выделяют национальные, региональные рынки ссудных капиталов и международные финансовые центры. В настоящее время международный рынок ссудных капиталов включает в себя целый ряд международных финансовых центров, которые собирают и перераспределяют по всему миру огромные массы ссудных капиталов. Важнейшие финансовые центры мира – Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург, Токио, Сингапур, Гонконг и т. д. Центральным звеном современного международного рынка ссудных капиталов является рынок евровалют, который сформировался на рубеже 1960-х гг.

Еврорынок состоит из 3 секторов:

1) евроденежный рынок – рынок краткосрочных еврокредитов;
2) рынок среднесрочных и долгосрочных еврокредитов;
3) рынок еврооблигаций или еврозаймов.

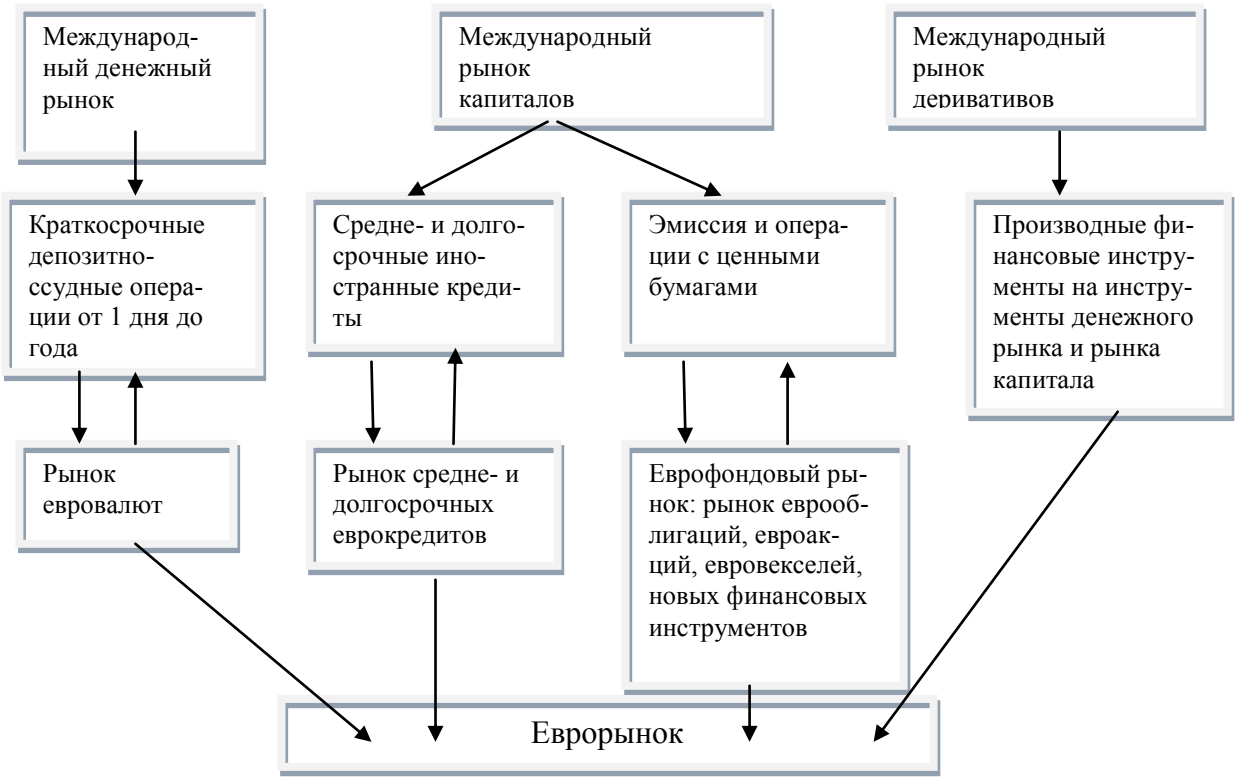


Рис. 13 - Структура международного рынка ссудных капиталов

Евродоллар – американский доллар, полученный европейскими банками в качестве вклада.

Развитию рынка евродолларов способствовали:

1) национальное регулирование США валютного рынка в 1958 г., когда США поддерживали процентные ставки на искусственно заниженном уровне. Так как европейские банки повысили свою процентную ставку, начался отток капитала из США в Европу;

2) восстановление экономики стран Западной Европы, рост европейского экспорта в США, военные ассигнования США в НАТО наполнили рынок долларами, обращавшимися за пределами США;

3) рост дефицита платежного баланса США, для покрытия которого проводилась дополнительная эмиссия долларов, попадавших из-за разницы процентных ставок на европейский рынок;

4) противостояние СССР и США.

На рынке краткосрочных еврокредитов преобладающая форма – *межбанковская ссуда*, т. е. помещение банками депозитов на счета других банков, которые, в свою очередь, выдают кредиты первоклассным заемщикам (ТНК) для восполнения их оборотных средств или кредитования внешнеторговых сделок. Новыми формами краткосрочного еврок-

редита являются банковские акцепты, банковские казначейские и коммерческие евровекселя (векселя в евровалютах), депозитные сертификаты.

Депозитные сертификаты – письменные свидетельства банков о депонировании денежных средств, удостоверяющие право вкладчика на получение вклада и процентов. Евробанки выпускают депозитные сертификаты от 25 тысяч долл. и выше сроком от 30 дней до 3–5 лет и размещают их среди банков и частных лиц, которые могут реализовать их на вторичном рынке. Обращающиеся срочные депозитные сертификаты продаются брокерами или передаются по индоссаменту. Хотя процент по депозитным сертификатам ниже (на 1,8 %), чем по евродолларовым депозитам, их легко продать за наличные на вторичном рынке. *Евровекселя* (векселя в евровалютах) выпускаются сроком от 3 до 6 месяцев с премией 0,25 % к курсу евродолларовых депозитных сертификатов.

Средне- и долгосрочные еврокредиты предоставляются на условиях «стэнд-бай» и возобновления (ролловерные). В первом случае банк обязуется предоставлять заемщику обусловленную сумму на весь договорной срок использования, который делится на короткие периоды (3, 6, 9, 12 месяцев). Для каждого из них устанавливается плавающая ставка процента, которая пересматривается с учетом динамики ЛИБОР на рынке евровалют. Во втором случае банк предоставляет всю сумму однократно сразу после заключения соглашения или через определенное время. С 1980-х гг. на рынке среднесрочных еврокредитов получили распространение *евроноты* – краткосрочные обязательства с плавающей процентной ставкой, базирующейся на ставке ЛИБОР.

Хотя евроноты – краткосрочные бумаги, они используются для предоставления среднесрочных кредитов, т. е. банки обязуются выкупать у заемщиков евроноты в течение ряда лет по мере окончания срока предыдущего выпуска, а затем их перепродают.

Основную часть еврокредитов предоставляют международные консорциумы (синдикаты) банков, в которых участвует от 2 до 30–40 кредитных институтов разных стран. Речь идет о группе банков, временно организованных с целью совместного проведения банковских операций и распределения риска среди участников в соответствии с долей их участия в сделке. Для финансирования и кредитования крупномасштабных проектов банковские консорциумы специализируются по региональному или отраслевому признаку. Консорциум включает банк – ведущий менеджер, который формирует группу банков-гарантов (коменеджеров) и банков, непосредственно предоставляющих денежные средства.

Международный фондовый рынок специализируется преимущественно на эмиссии ценных бумаг (первичный рынок) и их купле-продаже (вторичный рынок). Спрос на фондовом рынке предъявляют предприятия, в том числе банки, путем эмиссии ценных бумаг, а также государство, которое выпускает займы. Различаются иностранные и еврооблигационные займы.

Классические займы в форме свободного выпуска облигаций на иностранном рынке ценных бумаг основаны на принципе единства места (в Нью-Йорке, Лондоне либо других финансовых центрах), валюты (обычно валюты кредитора) и биржевой котировки. Например, французский заем на английском фондовом рынке выпускался в фунтах стерлингов и приобретался английскими инвесторами на основе лондонской котировки.

Однако после Второй мировой войны возникли препятствия для размещения облигационных займов, особенно в Западной Европе. Это было связано с нехваткой долгосрочных источников ссудного капитала и недостаточным развитием институциональных инвесторов, неустойчивостью валют и платежных балансов, строгим контролем за допуском иностранных заемщиков на национальный рынок ссудных капиталов.

В настоящее время иностранные долговые обязательства по объему составляют до 20 % мирового рынка международных облигационных займов. Эти ценные бумаги обычно получают образное наименование, намекающее на национальный колорит страны размещения – Yankee в США, Bulldog в Великобритании, Samurai в Японии, Matador в Испании, Kangaroo в Австралии и т. п.

«Высшей точкой» развития международного облигационного рынка являются глобальные облигации (Global bonds). В отличие от облигаций Yankee они ориентированы на размещение не только на территории США, но и во всем мире. После первого выпуска подобных облигаций Всемирным банком глобальный формат активно используется самыми разными эмитентами. Глобальные облигации дают эмитентам серьезные преимущества с точки зрения потенциального объема выпуска, ликвидности и ценовой конкуренции между инвесторами из различных регионов.

Рынок еврооблигаций (облигаций в евровалютах) возник в 1970-е гг. Основные валюты еврооблигаций – доллар США и евро, доли которых составляют по 40 %. Выпуск еврооблигаций производится также в иенах (12 %), швейцарских франках (13 %) и других валютах.

Еврооблигационный заем отличается рядом особенностей:

1) размещается одновременно на рынках ряда стран в отличие от традиционных иностранных облигационных займов;

2) эмиссия осуществляется банковским консорциумом или международной организацией;

3) еврооблигации приобретаются инвесторами разных стран на базе котировок их национальных бирж;

4) эмиссия еврооблигаций в меньшей степени, чем иностранных облигаций, подвержена государственному регулированию;

5) процент по купону не облагается налогом «у источника дохода» в отличие от обычных облигаций.

Выпускаемые облигации бывают с фиксированной ставкой (75 %), с плавающей ставкой (12 %), облигации, конвертируемые в акции или сопровождаемые правом покупки акций (12 %), облигации с нулевым купоном, которые предоставляют некоторые налоговые льготы, облигации с золотым варрантом, которые дают возможность приобрести золото по твердой цене независимо от конъюнктуры рынка.

Особенности международного финансового рынка, в том числе еврорынка:

1. Огромные масштабы. В 1980-х гг. международные кредитные и финансовые операции составляли в среднем 400 млрд долл. в год. С 2000-х гг. их ежедневный оборот исчисляется в триллионах долларов. Особенно велики размеры еврорынка.

2. Отсутствие четких пространственных и временных границ. Международный финансовый рынок непрерывно функционирует, преодолевая ограниченность часовых поясов в поисках оптимальных условий (экономических, особенно налоговых, политических) для кредитно-финансовых операций.

3. Институциональная особенность. С институциональной точки зрения международный финансовый рынок – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые осуществляется движение ссудного капитала (ТНК, ТНБ, фондовые биржи (≈ 40 % всех операций); государства, предприятия, правительственные и муниципальные органы (≈ 40 %); международные финансовые институты (≈ 20 %).Институциональная особенность еврорынка – выделение категории евробанков и международных банковских консорциумов. Костяк образуют транснациональные банки – гигантские международные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, имеющие за границей сеть филиалов, осуществляющие операции во многих странах, в разных сферах и валютах.

4. Ограничение доступа заемщиков на международный рынок ссудных капиталов. Основными заемщиками на этом рынке являются ТНК, правительства, международные валютно-кредитные и финансовые орга-

низации. Хотя внутрифирменные поставки расширяют возможности внутрикорпоративного кредитования, ТНК покрывают 35 – 40 % своих потребностей за счет внешних источников.

5. Использование конвертируемых валют ведущих стран в качестве валюты кредитных и финансовых сделок. На рынке евровалют доминирует доллар США, хотя его доля снижается (более 80 % в 1960-х гг., 68 % – в 1980 г., 60 % – в начале 1990-х гг., 40 % – в начале-середине 2000-х гг.), евро (40 %), евроиены (10,1 %), евро-швейцарские франки (0,1 %) и другие валюты.

6. Выпуск ценных бумаг и их обращение осуществляются в соответствии с установившимися на рынке правилами и стандартами (например, расчеты по сделкам проводятся через клиринговые системы Euroclear и Cedel).

7. Более низкая стоимость кредита на международном рынке и на еврорынке по сравнению с таковой на национальном рынке ссудных капиталов. Поскольку евробанки не подпадают под действие местного законодательства и не облагаются подоходным налогом, они могут снижать проценты по своим кредитам, сохраняя высокие прибыли. Несмотря на относительную самостоятельность ставок еврорынка, сохраняется их зависимость от ставок национальных рынков ссудных капиталов. Международный рынок ссудных капиталов способствует нивелировке национальных ставок, которые имеют тенденцию колебаться вокруг интернациональной ставки процента.

8. Более высокая прибыльность операций в евровалютах, чем в национальных валютах. Имеется ввиду, что ставки по евродепозитам выше, а по еврокредитам ниже, так как на евродепозиты не распространяется система обязательных резервов, которые коммерческие банки должны держать на беспроцентном счете в центральном банке, а также подоходный налог на проценты.

Еврорынки позволяют эффективно использовать финансовые ресурсы в мировом масштабе, решать проблемы, связанные с нарушением равновесия внешних платежей, стимулируют развитие производительных сил, способствуют интернационализации внешнеэкономической деятельности стран.

В качестве негативных моментов деятельности еврорынка необходимо отметить сокращение возможности валютных органов контролировать валютные рынки и рынки капиталов, а также проводить самостоятельную денежно-кредитную политику из-за сильной взаимозависимости денежной политики промышленно развитых стран.

Контрольные задания

1. Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов.
2. Какие факторы способствовали появлению мировых финансовых центров в 60-е гг. XX в.?
3. Что такое евродоллар и какие причины способствовали возникновению и развитию рынка евродолларов?
4. Какие финансовые инструменты обращаются на рынке евровалют, средне – и долгосрочных еврокредитов, еврооблигаций?
5. Каковы особенности международного рынка ссудных капиталов, в частности еврорынка? Позитивные и негативные моменты его деятельности.
6. Назовите современные тенденции функционирования международного рынка ссудных капиталов.

Литература

1. *Киреев, А.П.* Международная экономика. В 2-х частях. Ч. II / А.П. Киреев. – М., 2003. – Гл.5.
2. *Красавина, Л. М.* Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. / Л. М. Красавина. – М., 2008. – Гл. 7.
3. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям; под ред. В.Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
4. *Куликов, А. А.* Форекс для начинающих : [справочник биржевого спекулянта] / А. А. Куликов. - 2-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2010. - 384 с.
5. *Ярошевич, В. И.* Международный рынок капитала: основные особенности и возможности для Беларуси / В.И. Ярошевич // Банковский вестник. - № 6. – 2009. – стр. 16-24.

Тема 11. Международная миграция трудовых ресурсов

Ц е л ь: *изучить современное состояние и особенности международной миграции трудовых ресурсов, механизм государственного регулирования.*

З а д а ч и:

1. Выявить причины международной миграции трудовых ресурсов.
2. Рассмотреть количественные показатели международной миграции трудовых ресурсов.
3. Определить масштабы и направления миграции трудовых ресурсов, ее современные центры.

4. Раскрыть механизмы государственного регулирования миграции трудовых ресурсов.

Основные понятия и категории: *миграция трудовых ресурсов, иммиграция, эмиграция, миграционное сальдо, «утечка мозгов», реэмиграция, частные неоплаченные переводы.*

Миграция трудовых ресурсов – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Миграционное сальдо – разность иммиграции в страну и эмиграции из страны.

«Утечка мозгов» – международная миграция высококвалифицированных кадров.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

В статистике платежного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, классифицируются по трем статьям:

- трудовой доход, выплаты занятым – зарплата и прочие выплаты, полученные частными лицами – нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими;
- перемещение мигрантов – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну;
- переводы работников – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине.

Экономические эффекты эмиграции связывают с увеличением совокупного ВНП страны, улучшением платежного баланса в результате переводов эмигрантов из-за рубежа; налогов, накладываемых на фирмы по трудоустройству за рубежом; прямых и портфельных инвестиций эмигрантов в экономику своей страны; сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Кроме того, приобретя опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят

этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, сокращая масштабы безработицы. Однако серьезной проблемой для большинства развивающихся стран является «утечка мозгов». Как показывает мировая практика, «утечка мозгов» прекращается, когда экономическое положение страны улучшается.

Экономические эффекты миграции часто описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существование такой проблемы, необходимо отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки в экономику принимающей страны. Кроме того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые нет претендентов среди местного населения. А некоторые отрасли производства, дающие экспортный доход для страны, не выжили бы без иммигрантов.

Основные точки притяжения мигрантов:

1) США, Канада, Австралия;
2) Западная Европа;
3) Ближний Восток;
4) новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии;
5) другие развивающиеся страны.

Государственное регулирование миграции рабочей силы осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) и стимулирование мигрантов к возвращению на родину.

Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

1. Профессиональная квалификация. Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности (не менее 3–5 лет).

2. Ограничения личного характера. Жесткие требования предъявляются к состоянию здоровья иммигрантов, их политическому и социальному облику.

3. Количественное квотирование. Устанавливается максимальное количество иммигрантов, допустимое либо в рамках экономики в целом, либо в рамках отдельных отраслей и предприятий.

4. Экономическое регулирование. Вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов.

5. Временные ограничения. Устанавливаются максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории.

6. Географические приоритеты. Иммиграция регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

7. Запреты. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено.

Традиционные государственные меры реэмиграции следующие:

1. Программы стимулирования реэмиграции. Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину.

2. Программы профессиональной подготовки иммигрантов.

3. Программы экономической помощи странам массовой эмиграции.

Главная причина низкой эффективности программ реэмиграции состоит в том, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, не заинтересованы в ее реэкспорте и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

В Республике Беларусь миграционное сальдо является положительным в отношениях со всеми странами СНГ и Балтии. Основной миграционный обмен Беларуси происходит с Россией, Казахстаном и Украиной. Из общего числа трудящихся-мигрантов подавляющая часть заключает контракты на выполнение работ, связанных с применением преимущественно физического труда. Основными видами работы для белорусов за границей являются строительство, сельскохозяйственные работы, промышленность. Среди эмигрантов преобладают молодые люди в возрасте до 24 лет. Более 90 %, выезжающих за рубеж на постоянное место жительства, имеют высшее или среднее специальное образование. Лидерами по приему высококвалифицированных мигрантов из Республики Беларусь являются Россия, Германия, США, Польша, Израиль.

В современных социально-экономических условиях республика будет выступать потенциальным экспортером рабочей силы. Снижение жизненного уровня, экономическая нестабильность, обострение экологических проблем и проблем занятости будут в дальнейшем стимулировать процесс эмиграции. Наряду с выездом на работу за границу по контрактам имеет место также нелегальная трудовая миграция из страны. По экспертным оценкам, за рубежом работает около 50 тыс. граждан Беларуси. Большинство работающих за рубежом белорусских граждан социально не защищены, квалифицированных рабочих и специалистов принимают на неквалифицированные работы, их труд оплачивается ниже труда местных работников.

В то же время для Беларуси характерен большой объем иммиграции. Это обусловлено открытостью государственных границ, геополитическим положением, стабильностью межнациональных отношений и т.д. Кроме вынужденных мигрантов (беженцев) из ближнего зарубежья, в Беларуси увеличивается число выходцев из стран дальнего зарубежья. Это в основном граждане Афганистана, Эфиопии, Ирана, Ирака, Шри-Ланки, Сомали и других государств, обучавшиеся в учебных заведениях Беларуси и не желающие возвращаться на родину по политическим мотивам. С 1 июня 1998 г. в Беларуси впервые начаты прием и рассмотрение заявлений от иностранных граждан об официальном признании их беженцами.

Трудовая иммиграция в республику имеет тенденцию к росту, в основном за счет представителей строительных специальностей. Нормативно-правовая база Республики Беларусь закрепляет принцип приоритетности предоставления белорусским гражданам вакантных мест и ограничение притока иностранной рабочей силы. Предприятия, организации и учреждения должны убедительно аргументировать целесообразность привлечения иностранной рабочей силы и приобрести в этих целях специальное разрешение. По окончании срока трудового договора наниматель должен обеспечить своевременный выезд иностранного работника в страну проживания.

Большую проблему представляет для республики массовая нелегальная иммиграция, в основном из стран Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, практически не поддающаяся какому-либо контролю и регулированию со стороны государства. Нелегальные мигранты прибывают в Беларусь, используя каналы туризма, транзитного проезда, безвизового выезда по служебным и частным делам, а также с прямым нарушением правил въезда. Возникает угроза безопасности государства, ибо нелегалы – это криминал, торговля наркотиками, оружием. Зачастую нелегалы рассматривают Беларусь как транзитное государство для последующей нелегальной эмиграции в страны Западной Европы.

Таким образом, главными задачами государственного регулирования экспорта рабочей силы являются следующие: защита прав и интересов трудящихся – мигрантов в странах иммиграции, организация оптимального оттока лишних рабочих рук на временную работу за рубежом, поддержка с ними тесных контактов с целью предотвращения их ассимиляции за границей и возмещения потерь от выезда национальной рабочей силы, а также удовлетворение потребностей экономики республики в трудовых ресурсах в необходимом объеме и соответствующего качества.

Контрольные задания

1. Дайте определение понятий миграции трудовых ресурсов, эмиграции, иммиграции, реэмиграции, миграционного сальдо, «утечки мозгов».

2. В чем заключаются экономические последствия миграции для международной экономики в целом?

3. В чем заключается воздействие эмиграции на экономику страны-экспортера рабочей силы?

4. В чем заключается воздействие иммиграции на экономику страны, принимающей иностранную рабочую силу?

5. Назовите страны и регионы, являющиеся основными точками притяжения для мигрантов из-за рубежа.

6. Назовите основные категории желательных иммигрантов для большинства принимающих стран.

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М., 2008. – Гл.7.

2. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I / А.П. Киреев. – М., 2003. – Гл. 10.

3. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям; под ред. В.Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

4. *Мигас, В. В., Нечай, А. А.* Мировой и белорусский опыт регулирования внешней трудовой миграции //Белорусский журнал МП и МО. – 2004. – №1. – С. 84-92.

Тема 12. Международные валютно-финансовые отношения

Ц е л ь: *изучить механизм регулирования валютного курса, сущность, структуру и этапы развития международной валютной системы, межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке.*

З а д а ч и:

1. Определить экономическое содержание и основные формы валютного курса.

2. Классифицировать факторы, влияющие на отклонение валютного курса от его основы.

3. Рассмотреть методы регулирования валютного курса.

4. Раскрыть сущность международной валютной системы, ее основные элементы и этапы развития.

5. Определить место Европейской валютной системы в Ямайской валютной системе, исследовать поэтапное формирование валютного курса ЕС.

6. Рассмотреть межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке.

Основные понятия и категории: *валютное регулирование, валюта, валютный курс, фиксированный курс, плавающий курс, паритет покупательной способности, дисконтная политика, девизная политика, официальная интервенция, девальвация, ревальвация, валютные ограничения, СДР, ЭКЮ, ЕВРО, курс спот, курс форвард, своп.*

Валюта – денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара. Валюта имеет три основных значения:

1) денежная единица данной страны;

2) денежные знаки, кредитные и платежные средства иностранного государства;

3) международная денежная единица или платежное средство.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Сравнение валюты осуществляется по паритету покупательной способности. Согласно данной теории, для определения курсовых соотношений требуется сопоставить цены условной корзины потребительских товаров двух стран. Однако определение равновесного обменного валютного курса с помощью данной теории может быть только приблизительным, поскольку существует много причин, вызывающих колебания валютных курсов, и не существует единого способа определения потребительской корзины.

Валютные курсы действуют в двух основных формах – *фиксированной* (с паритетами) и *плавающей*.

При этом фиксированные курсы подразделяются на реально фиксированные (характерны для золотого стандарта) и на договорно фиксированные. Плавающие валютные курсы устанавливаются под влиянием спроса и предложения и корректируются валютными органами страны.

Кроме того, в практике международных валютных отношений используются различные виды валютных курсов – номинальный и реальный, двухсторонний и многосторонний, рыночный и официальный, кроссированные курсы, курсы «спот» по наличным операциям в иностранной валюте и «форвард» – сделкам на срок.

На состояние валютного курса воздействуют как факторы структурного характера, отражающие состояние экономики данной страны, так и конъюнктурные факторы.

К структурным факторам можно отнести:

- показатели экономического роста (ВНП, объем промышленного производства;
- состояние платежного баланса, степень зависимости от внешних источников сырья;
- рост денежной массы на внутреннем рынке;
- уровень инфляции и инфляционные ожидания;
- уровень процентной ставки;
- платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке.

К факторам конъюнктурного характера относятся:

- спекулятивные операции на валютных рынках;
- степень развития секторов мирового финансового рынка, например рынка ценных бумаг, конкурирующего с валютным рынком.

В международной практике валютных отношений существует достаточно цельная система мер государственного воздействия на валютный курс. К ним можно отнести дисконтную политику, девизную политику, метод официальной интервенции, девальвацию и ревальвацию, методы валютных ограничений, методы налогового воздействия.

Дисконтная политика – мероприятия центрального эмиссионного банка страны по изменению учетного процента (дисконта) на рынке ссудных капиталов, уровень которого влияет на движение процентов по всем видам кредитных и депозитных операций.

Девизная политика – мероприятия по привлечению иностранных платежных средств в качестве дополнительных фондов, необходимых для проведения валютной интервенции.

Официальная валютная интервенция – операции центральных банков по купле-продаже на валютном рынке национальной денежной единицы на ряд резервных валют мира. Существует деление официальных интервенций на стерилизованные и нестерилизованные. Под стерилизованной интервенцией понимают изменение официальных иностранных нетто-активов, которые компенсируются соответствующим изменением внутренних активов, т. е. практически отсутствует воздействие на официальные денежные обязательства. Если интервенция ведет к изменению денежной массы, то о ней говорят как о нестерилизованной.

Девальвация – снижение стоимости обращающихся в стране денежных знаков (открытая девальвация) либо золотого содержания валюты данной страны.

Ревальвация – официальный пересмотр паритета денежной единицы в сторону повышения, если национальная валюта недооценена относительно иностранных валют.

В случае сложной экономической ситуации в стране, кризисного состояния внешних расчетов государство идет на крайние меры установления *режима валютных ограничений*.

В таких условиях свободная обратимость национальной валюты, применение традиционных средств валютной политики сменяются специфическим режимом, относящимся к прямому регулированию внешних расчетов государства.

Во многих случаях инструменты традиционного валютного регулирования дополняются *налоговыми рычагами*. Уровень налогов по финансовым операциям, методика обложения, сроки играют существенную роль в принятии инвестиционных решений и, следовательно, в определенной мере выступают инструментами валютной политики.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровнях.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, определяемая валютным законодательством.

Международная валютная система – форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства. Международная валютная система – динамичная, развивающаяся система. Она постоянно меняется, эволюционирует. В своем развитии она прошла четыре этапа, которые соответственно представляют собой четыре международные валютные системы.

Первая система – система золотого стандарта – стихийно сложилась к концу XIX в. Основные черты:

- золотое содержание валютной единицы;
- конвертируемость каждой валюты в золото, обеспечиваемая как внутри страны, так и за пределами отдельного государства;
- золотые слитки могут свободно обмениваться на монеты; золото свободно экспортируется и импортируется, продается на международных рынках золота;
- поддержание жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег.

Механизм международных расчетов, основанный на золотом стандарте, устанавливал фиксированный курс. Разновидностями золотого стандарта являлись золотомонетный, золотослитковый и золотодевизный стандарты. По мере усиления вмешательства государства в экономику фиксированный курс стал меняться на систему регулируемых связанных валютных курсов.

Вторая система − система золотодевизного стандарта − сложилась в 1922 г. в результате решения Генуэзской конференции. При золотодевизном стандарте банкноты разменивaются не на золото, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могут быть обменены на золото. В качестве девизной валюты были избраны доллар США и фунт стерлингов.

Золотодевизный стандарт стал переходной ступенью к системе регулируемых валютных курсов, прежде всего, к системе золотовалютного стандарта.

Третья система − система золотовалютного стандарта − свое юридическое оформление получила в 1944 г. на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США).

Основные черты Бреттон-Вудской валютной системы:

- за золотом сохранялась функция окончательных расчетов между странами;
- резервной валютой стал американский доллар, который наравне с золотом был признан в качестве меры ценности валюты разных стран, а также международного кредитного средства;
- доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США по курсу 35 долл. за 1 тройскую унцию золота (31,1 г). Кроме того, правительственные органы и частные лица могли приобретать золото на частном рынке, где цена золота складывалась на базе официальной и до 1988 г. значительно не колебалась;
- приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялись на основе официальных валютных паритетов, выраженных в золоте и долларах;
- каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1 % в ту или другую сторону. Изменение паритетов могло производиться в случае устойчивого нарушения платежного баланса;

• межгосударственное регулирование валютных отношений осуществлялось главным образом через Международный валютный фонд, созданный на Бреттон-Вудской конференции. Он был призван обеспечивать соблюдение странами-членами официальных валютных паритетов, курсов и свободной обратимости валют.

К концу 1960-х гг. Бреттон-Вудская система приходит в противоречие с усиливающейся интернационализацией мирового хозяйства, активной спекулятивной деятельностью ТНК в валютной сфере, ухудшением экономических показателей США, прежде всего огромным дефицитом платежного баланса. Требование Бреттон-Вудской системы об обмене доллара на золото оказалось обременительным для США, поскольку было необходимо поддерживать низкие цены на золото за счет собственных резервов. Золотая ликвидность фактически не обеспечивалась. В начале 1970-х гг. Бреттон-Вудская система фактически развалилась. Цена на золото на мировых рынках резко подскочила.

Четвертая валютная система – Ямайская – свое юридическое оформление получила в 1976 г. на совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка).

Основные черты Ямайской валютной системы:

1. Функция золота в качестве меры стоимости и точки отсчета валютных курсов упразднялась. Золото превращается в обычный товар со свободной ценой на него. В тоже время оно остается особым товарным ликвидным активом.

2. Вводится стандарт СДР – «специальные права заимствования» с целью превратить их в главный резервный актив международной валютной системы.

3. Странам предоставлялось право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали основываться на плавающих курсах их национальных денежных единиц.

На практике объявленные странами валютные режимы различны. В 1988 г. 58 стран приняли решение об установлении курса своих валют по отношению к валюте одного из их основных партнеров: американскому доллару (39), французскому франку (14), другим валютам (5). В то же время 17 стран привязали свою валюту к СДР, 8 стран ЕЭС учредили для себя механизмы валютного сотрудничества, стабилизируя свои валютные курсы, 19 стран выказались за режим независимого плавания, в том числе США, Канада, Великобритания, Япония.

Единица СДР является условной. Она приводится на специальных счетах МВФ на основе квот, выделяемых странам-членам МВФ. Эти квоты используются ими для закупки конвертируемой валюты или для погашения дефицита платежного баланса. С 1981 г. СДР рассчитывалась

исходя из набора пяти валют (американский доллар, марка ФРГ, японская йена, французский франк и английский фунт стерлингов). В настоящее время из четырех – американский доллар, евро, японская йена и английский фунт стерлингов.

В 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС) − региональная валютная система, представляющая совокупность экономических отношений, связанных с функционированием национальных валют в рамках экономической интеграции. ЕВС – важнейшая составная часть мировой валютной системы.

ЕВС включает три основных элемента:

1. ЭКЮ – коллективная резервная валютная единица, определяемая на основе корзины валют 12 стран ЕЭС. Вес каждой валюты в корзине определяется в зависимости от доли, которой располагает государство-член в ВНП и в экспорте внутри ЕС. ЭКЮ представлена в безналичной форме − как запись на счетах центральных (или коммерческих банков) при безналичных перечислениях по ним.

2. Механизм валютных курсов и интервенций. В соотношении валют стран сообщества допускаются колебания не более ±2,25 % в обе стороны.

3. Механизм кредитования для стабилизации курсов валют. В ЕВС осуществляется межгосударственное региональное валютное регулирование путем предоставления центральным банком кредитов для покрытия временного дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с валютной интервенцией.

В 1989 г. Ж. Делор (председатель КЕС) предоставил план валютного объединения Европы. Этот план включал:

1) осуществление скоординированной экономической и валютной политики отдельных стран ЕЭС;

2) учреждение Центрального банка ЕЭС;

3) замену национальных валют единой валютой ЕЭС.

В 1992 г. подписывается Маастрихтский договор странами − членами ЕЭС о создании единого европейского пространства. В соответствии с этим договором главы правительств договариваются о создании валютного союза.

Согласно плану ЕС заключительная стадия создания валютного союза будет разбита на три этапа.

На первом этапе, который начался в 1998 г., определены критерии, являющиеся пропуском в валютный союз. В число этих критериев, установленных Маастрихтским договором, входят: уровень инфляции (не более 3−3,3 % в год), дефицит госбюджета (не более 3 %), размер про-

центной ставки, размер государственного долга (не более 60 % ВВП), стабильность национальной валюты. В конце 1998 г. создан Центральный европейский банк и развернута европейская система центральных банков.

На втором этапе (1999–2001 гг.) Европейский центральный банк (ЕЦБ) начал работу и страны ЕС окончательно зафиксировали национальные валюты по отношению к евро. Тогда же европейская система центральных банков под руководством ЕЦБ приступила к разработке и проведению единой денежно-кредитной политики применительно к евро. Начато осуществление валютных операций с евро и выпуск новых государственных займов, деноминированных в евро.

На третьем этапе (2002–2003 гг.) введены в обращение банкноты и монеты евро с одновременным изъятием банкнот и монет национальных валют. Все банковские счета на пространстве ЕС конвертированы в евро.

Преимущества введения евро:

1) достижение большей степени интеграции в рамках Европейского союза;

2) повышение эффективности валютной системы и монетарной политики ЕС;

3) достижение большей эффективности торговых сделок между странами ЕС;

4) высокие темпы роста экономики стран ЕС в долгосрочной перспективе.

Недостатки введения евро:

1) отказ от проведения национальной политики в области обменных курсов и финансов странами – членами ЕС;

2) потеря возможности использования девальвации как средства повышения конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках;

3) издержки торговых предприятий и компаний по замене механизмов торговых автоматов для приема монет и банкнот евро.

Межбанковские валютные операции. Сущность ***валютной операции спот*** заключается в купле-продаже валюты на условиях ее поставки банками-контрагентами на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения. Срок поставки валюты называется «дата валютирования», т. е. это та дата, когда соответствующие средства фактически должны поступить в распоряжение сторон по сделке.

По каждой из валют, участвующих в сделке, считаются только рабочие дни, т. е. если следующий день за датой сделки является нерабочим для одной валюты, то срок поставки валют увеличивается на один день. В случае если следующий день является нерабочим для другой валюты, срок поставки увеличивается еще на один день. Установление точной даты очень важно для обеспечения принципа компенсированной стоимости, на основе которого действует валютный рынок. Сущность этого принципа заключается в том, что ни одна из сторон, участвующих в обменной сделке, не предоставляет кредит другой стороне. (*Пример*. В тот день, когда банк в Германии выплачивает евро, лондонский банк – эквивалент в фунтах стерлингов.)

В действительности очень трудно гарантировать одновременное получение валюты партнерами, особенно это касается расчетов между странами, находящимися в удаленных часовых поясах. Проблема состоит в том, что в силу технических особенностей клиринговых расчетов, существующих в большинстве стран, информация о том, поступил ли платеж фактически, получается бенефициаром лишь на следующий день после платежа. В силу этого банк, выполняя платеж, не уверен, что его контрагент выполнил свои обязательства, вследствие чего возникает кредитный риск – *делькредере*.

Для ограничения потенциального кредитного риска банк должен стремиться осуществлять свои операции преимущественно с первоклассными банками-партнерами.

Применение сделок спот. Кассовые операции широко применяются на валютных рынках для того, чтобы немедленно получить валюту для внешнеторговых расчетов, и составляют более 60 % от общего объема межбанковского рынка.

Кассовые сделки могут использоваться и для получения дополнительного дохода из-за колебания валютных курсов. (*Пример.* Импортер, ожидая повышения курса валюты платежа, стремится быстрее оплатить счет экспортера, а при тенденции к понижению курса валюты платежа импортер будет стремиться задержать платеж и таким образом получить курсовую прибыль на разнице валютных курсов.)

Срочные сделки. Срочная торговля в последние годы является важнейшим сегментом развития финансовых рынков. Быстрому развитию срочных рынков способствует существующее непостоянство и быстрая изменчивость цен на товары и финансовые инструменты.

При характеристике срочных рынков можно выделить:

- рынок форвардных контрактов;
- рынок фьючерсов;

• рынок опционов.

Форвардные сделки – одна из первых форм срочного контракта, которая возникла как реакция на значительную изменчивость цен.

Форвардный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключено вне биржи. Предметом соглашения могут выступать не только валюта, но и другие активы (товары, акции, облигации).

Форвардная сделка по продаже (покупке) валюты включает следующие условия:

• курс сделки фиксируется в момент ее заключения;

• передача валюты осуществляется через определенный период (1, 2, 3, 6 месяцев, а иногда 1 год);

• в момент заключения сделки никакие задатки или другие суммы обычно не переводятся.

Особенность форвардного рынка состоит в том, что не существует стандартизации форвардных контрактов (они не являются самостоятельным предметом торговли). Участники рынка используют форвардные операции для страхования от изменения валютного курса.

Форвардный курс слагается из курса спот на момент заключения сделки и премии (репорта) или дисконта (депорта), т. е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок на данный период.

Правило «большого пальца». Форвардный курс обычно превышает курс спот настолько, насколько банковские ставки котирующейся валюты ниже, чем процентные ставки контрагентной валюты.

Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой.

Валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой.

Это правило получило название правила «большого пальца». Другими словами, форвардный курс отличается от курса спот на величину форвардной маржи. Если маржа выступает в виде премии, то форвардный курс выше курса спот, а если в виде дисконта, то форвардный курс ниже курса спот.

При установлении форвардного курса учитывается, что за период до исполнения сделки владелец валюты может получить больше в виде процента по депозиту. Поэтому для выравнивания позиции участников сделки следует скорректировать условия. Для определения форвардного

курса в международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке, т. е. ставка ЛИБОР.

Фьючерсный контракт – это юридически обоснованное соглашение между двумя сторонами о поставке или получении того или иного товара определенного объема и качества по заранее согласованной цене в определенный момент или определенный ряд моментов в будущем.

Финансовый фьючерс – это соглашение о покупке или продаже того или иного финансового инструмента по заранее согласованной цене в течение определенного месяца в будущем (в определенный день этого месяца). У рынка финансовых фьючерсов есть ряд характеристик, отличающих его от других сегментов финансового рынка:

- финансовые фьючерсы торгуются только централизованно на биржах с соблюдением определенных правил, посредством открытого предложения цен голосом;
- контракты сильно стандартизованы, торговля осуществляется на строго определенные инструменты с поставкой в строго определенные месяцы;
- поставка финансовых инструментов осуществляется через расчетную палату, которая гарантирует выполнение обязательств по контрактам всеми сторонами;
- если ликвидность рынка того или иного фьючерса мала, то фьючерс перестает существовать;
- расходы на осуществление торговли фьючерсами относительно невелики.

Можно выделить два основных вида пользователей рынка финансовых фьючерсов. Это – *хеджеры* и *спекулянты*.

Цель хеджирования – снижение неблагоприятного изменения уровня процентных ставок или валютных курсов посредством открытия позиции на фьючерской бирже в сторону, противоположную имеющейся или планируемой позиции на рынке спот.

К хеджерам относятся:

1) розничные торговцы, стремящиеся получить максимальный процентный доход от сезонного избытка денежных средств;

2) корпорации, стремящиеся получить максимальный процентный доход от временного избытка денежных средств, минимизации процентных расходов по привлечению денежных средств в будущем;

3) пенсионные фонды, чья цель состоит в фиксировании на данный момент доходов по планируемым вложениям в ценные бумаги и в защите портфеля акций от общего снижения уровня цен на них;

4) экспортеры, которым необходимо фиксирование в национальной валюте сумм будущих поступлений в иностранной валюте;

5) инвестиционные банки, которым необходимо продать по одному уровню цен большой объем краткосрочных активов, что сильно бы опустило уровень цен на рынке спот в случае их продажи на споте.

Цель спекуляции – получение прибыли путем открытия позиций в том или ином фьючерском контракте в ожидании благоприятного для спекулянта изменения цен этого контракта в будущем. Спекулянты не имеют своей целью приобретение или продажу лежащего в основе фьючерского контракта товара – их интересует лишь изменение цен на фьючерсы и ликвидация открытой позиции до того, как истечет срок действия фьючерского контракта.

Опцион – это двухсторонний договор о передаче прав (для покупателя) и обязательство (для продавца) купить или продать определенный актив по фиксированному курсу в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени. Опционные сделки с различного вида товарами возникли достаточно давно. Известно, что изображение луковицы тюльпана на Европейской опционной бирже в Амстердаме является напоминанием о том, что опционные сделки с тюльпанами еще в XVII в. положили начало рынку опционов.

Валютный опцион – это контракт, дающий право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене (называемой страйковой ценой или ценой исполнения опциона) в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется при необходимости обеспечить реализацию этого права, будучи готовым продать или купить иностранную валюту по определенной договорной цене.

Опцион имеет силу до заранее установленной даты, называемой датой завершения опциона или датой экспирации, после которой опцион не может быть использован.

Наиболее часто заключаются опционы двух основных типов:

1) опцион на покупку – опцион колл;

2) опцион на продажу – опцион пут.

Покупатель опциона колл имеет право, но не обязанность, купить валюту в течение некоторого периода времени по фиксированной цене. Продавец опциона колл обязан продать данное количество валюты по фиксированной цене в случае, если опцион будет выполнен, т. е. если покупатель не откажется от своего права. Покупатель опциона пут имеет право, но не обязанность, продажи инвестиционного инструмента в те-

чение некоторого срока по фиксированной цене. Продавец опциона пут обязан купить данное количество валюты по базисной цене в случае выполнения опциона. Для того чтобы сторона опционного контракта, берущая на себя обязательство, выполнила его, сторона, обладающая правом, выплачивает денежную премию.

Премия – это цена опционного контракта. Убытки покупателя и его риск ограничены размерами премии, а риск продавца снижается на величину полученной премии. Различаются два стиля опциона:

- европейский;
- американский.

Европейский стиль означает, что опцион может быть использован только в фиксированную дату. Американский стиль означает, что опцион может быть исполнен в любой момент в пределах срока опциона.

Операции своп. Это один из самых распространенных финансовых инструментов, используемых банками и корпорациями для управления своими активами и пассивами. В переводе с английского слово «swap» означает «обмен», «мена», что в конечном итоге и определяет его смысл. В финансовом мире предметом обмена становятся денежные потоки. Своп позволяет участнику денежного рынка поменяться со своим партнером характеристиками денежного потока. Любой своп в самых общих чертах может быть определен как изменение денежного потока с одними характеристиками на денежный поток с другими характеристиками. Под характеристиками денежного потока понимаются тип процентных ставок (фиксированные или плавающие), уровень процентных ставок, периодичность платежей, а в случае валютного свопа еще и валюта платежа, курс пересчета.

С экономической точки зрения процентный своп есть обмен процентными платежами, исчисленными с предполагаемой суммы в течение определенного периода времени. В обмене могут участвовать как две стороны (в этом случае имеет место простой, или ванильный, своп), так и несколько сторон (здесь уже возникает сложный, или структурированный, своп). Процентные платежи должны осуществляться в одной валюте. В случае процентного свопа мы будем называть денежный поток процентным платежом. Сумма, с которой исчисляют размер платежа, называется предполагаемой. Она учитывается за балансом, во вне балансовом учете.

Поскольку своп есть обмен, то имеют место два противоположных денежных потока. Денежный поток получил название «нога свопа» (swap leg). Соответственно, в зависимости от типа процентной ставки для дан-

ного денежного потока – фиксированной или плавающей – различают «фиксированную ногу» или «плавающую ногу».

С юридической точки зрения процентный своп можно определить как соглашение сторон о взаимном обмене процентными платежами, исчисленными в одной валюте с предполагаемой суммы по заранее оговоренным процентным ставкам в течение определенного периода времени.

Виды свопов. Стандартный своп, заключенный между двумя партнерами и не имеющий никаких дополнительных условий, называется *ванильным свопом.*

Своп, заключенный между двумя партнерами и предполагаемая сумма которого равномерно уменьшается с приближением окончания сделки, называется *амортизирующим свопом*.

Своп, заключенный между двумя партнерами и предполагаемая сумма которого равномерно увеличивается с приближением окончания сделки, называется *нарастающим свопом.*

Своп, в котором участвуют несколько сторон и, как правило, несколько валют, называется *структурированным* (сложным).

Своп, меняющий существующий тип процентной ставки актива на другой (например, фиксированную ставку на плавающую), называется *активным свопом.*

Своп, меняющий существующий тип процентной ставки обязательства на другой, называется *пассивным свопом.*

Своп, заключенный сегодня, но начинающийся через некоторый период времени, называется *форвардным свопом.*

Комбинация свопа и опциона приводит к опциону на своп, который получил название *свопцион.*

Контрольные задания

1. Назовите основные формы валютного курса и факторы, влияющие на отклонение валютного курса от паритета покупательной способности.

2. Какие современные методы регулирования валютного курса вы знаете?

3. Раскройте понятия валютных отношений, национальной и международной валютной системы.

4. Что такое международная ликвидность, каковы ее качественный и количественный аспекты?

5. Назовите этапы валютного объединения Европейского союза, причины создания евро.

6. Каковы преимущества и недостатки введения евро для стран – членов ЕС?

7. Каковы последствия введения евро для банковской системы, субъектов хозяйствования, министерств и ведомств Республики Беларусь?

8. Раскройте сущность операций спот, форвард, своп.

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М., 2008 – Гл.11.

2. *Киреев, А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. II / А.П. Киреев. – М., 2003. Гл. 1-3.

3. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям; под ред. В.Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

4. *Миклашевская, Н. А., Холопов, А. В.* Международная экономика / Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов. – М., 2008. – Гл.7,8.

5. *Суэтин, А.А.* Международные валютно-финансовые отношения: Учебное пособие / А.А. Суэтин. – М., 2004.

6. *Дайнеко, А.* Внешнеторговый баланс и золотовалютные резервы государства / А. Дайнеко, Н. Гончарик // Банковский вестник. - № 8. – 2007. – С. 19-26.

7. *Кругма,н П. Р., Обстфельд, М.* Международная экономика. Теория и политика. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2003.

Тема 13. Международная экономическая интеграция

Ц е л ь: *изучить международную экономическую интеграцию как ведущую тенденцию современного мирового хозяйства, интеграционные процессы в западноевропейском регионе, на американском континенте и в тихоокеанской зоне.*

З а д а ч и:

1. Определить сущность, предпосылки, цели и внутреннюю логику экономической интеграции.

2. Рассмотреть принципы оценки, статические и динамические эффекты интеграции.

3. Рассмотреть ЕС как наиболее развитую форму экономической интеграции, интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне (НАФТА, АТЭС и др.).

4. Извлечь уроки западноевропейской интеграции для СНГ.

Основные понятия и категории: *экономическая интеграция, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, эффект создания торговли, эффект отклонения торговли, единое экономическое пространство*

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Предпосылки интеграции:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.

2. Географическая близость, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д.

4. Демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги, что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны.

5. «Эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Страны, оставшиеся за пределами интеграции, хотят подключиться к интеграционным процессам из-за опасения остаться за его пределами.

Цели интеграции:

1. Использование преимуществ экономики масштаба. Интеграция способна обеспечить расширение размеров рынка, сокращение трансакционных издержек и извлечение других преимуществ на основе теории экономики масштаба.

2. Создание благоприятной внешнеполитической среды.

3. Решение задач торговой политики. Региональная интеграция рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО.

4. Содействие структурной перестройке экономики.

5. Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.

Этапы интеграции. На первом этапе интеграции между странами заключаются *преференциальные торговые соглашения*. В соответствии с ними страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем существующий в отношении третьих стран. Преференциальные торговые соглашения можно рассматривать не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса.

На втором этапе интеграции страны переходят к созданию *зоны свободной торговли*, предусматривающей полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношении третьих стран. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом.

Третий этап интеграции связан с образованием *таможенного союза*, согласованной отменой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа, а также единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона.

Четвертый этап интеграции – создание *общего рынка*. Интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы.

Свобода межгосударственного передвижения факторов производства требует межгосударственной координации экономической политики. В рамках ЕС координирующими органами являются Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС, Секретариат ЕС.

Пятый этап интеграции – *экономический союз*, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров, услуг и факторов производства координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной. На данном этапе возникает потребность в органах, наделенных полномочиями принимать оперативные решения от лица группировки в целом. В рамках ЕС это Комиссия ЕС (КЕС).

Шестой этап интеграции – *политический союз*, предусматривающий передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это означает создание международной конференции и потерю суверенитета отдельными государствами.

Критерии оценки интеграционной группировки с точки зрения соответствия интересам международной экономики в целом:

1. Региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения.

2. Переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях.

3. Либерализация торговли на условиях РНБ (режима наибольшего благоприятствования) должна предшествовать образованию любой новой интеграционной группировки либо сопровождать этот процесс.

4. Общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в соответствующей отрасли в любой из интегрирующихся стран.

5. Правила приема новых членов в интеграционные объединения должны быть либеральны и не препятствовать их расширению.

6. Правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки.

7. Необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства.

8. После создания интеграционной группировки антидемпинговые меры не могут более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

За последние 20 лет региональные интеграционные соглашения претерпели качественные изменения. В этом процессе можно выделить четыре основные тенденции:

1) переход от замкнутой к более открытой модели региональной интеграции. Многие интеграционные образования, созданные развивающимися странами в 1960 – 1970-х гг., были основаны на модели замещения импорта внутренним производством, а в качестве инструмента осуществления данной политики использовались региональные соглашения с широкими внешнеторговыми ограничениями. Интеграционные соглашения, заключенные в более поздний период (Европейское экономическое пространство (ЕЭП), 1994; Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), 1994; Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН, 1992; Общий рынок южного конуса (МЕРКОСУР), 1991; Андский общий рынок, 1990), демонстрируют большую открытость и приверженность идее стимулирования международной торговли, а не ее ограничения;

2) возникновение торговых блоков типа Север-Юг, в которых страны с высоким уровнем экономического развития и развивающиеся страны выступают равноправными партнерами. Самым ярким примером служит Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), сложившееся в 1994 г., когда в сферу действия Канадо-американского соглашения о свободной торговле (КУСФТА) была включена Мексика. В рамках ЕС также существуют соглашения подобного типа, например Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и Беларусью,1994; ЕС и Россией, 1994; ЕС и Украиной,1994; ЕС и Казахстаном,

1994; таможенный союз ЕС с Турцией, 1995; Евро-Средиземноморская экономическая зона – двусторонние соглашения со странами Магриба: ЕС и Тунис, 1995; ЕС и Марокко, 1996; ЕС и Алжир, 2002. Со странами Машрика: ЕС и Иордания, 1997; ЕС и Египет, 2001; ЕС и Ливан, 2002; с другими странами и территориями: ЕС и Израиль, 1995; ЕС и Палестинская автономия, 1997 и др.;

3) для образования регионального интеграционного соглашения становится необязательной географическая близость сторон, главный критерий – общность экономических и/или политических интересов интегрирующихся стран. Ярким примером является организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), не нотифицированная в ВТО, включающая в себя такие страны, как Австралия, Бруней, Канада, Республика Корея, Сингапур, США, Япония, Китай, Чили, Вьетнам, Перу, Российская Федерация и др., многие из которых не связаны общей границей, но имеют общность интересов в Азиатско-Тихоокеанском регионе;

4) реальные интеграционные процессы требуют более радикальных мер, чем простое снижение тарифов и квот во внешней торговле между интегрирующимися странами. Существуют другие барьеры, препятствующие свободному движению товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами. Для их устранения нужна сильная политическая воля и широкомасштабные преобразования, выходящие за рамки традиционной торговой политики.

Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на каждой из стадий развития интеграционного процесса. Однако уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные группировки выполнили намеченную программу интеграции либо совершенствуют ее отдельные стороны (Балтийская зона свободной торговли, 1993; Центральноевропейская зона свободной торговли – СЕФТА, 1992; ЕЭС, 1957, позже ЕС, 1993; Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей – АНЗСЕРТА,1983; Общий рынок южного конуса – МЕРКОСУР,1991). Большинство же интеграционных группировок находятся лишь на подступах к поставленным целям. Только в 2 из 9 таможенных союзов, нотифицированных в ВТО, связаны таможенные тарифы на более или менее одинаковом уровне, что соответствует одному из признаков таможенного союза. Западноафриканский экономический и валютный союз (1994), про-

возгласивший целью создание экономического союза 51 африканской страны, будет организовываться в течение 34 лет (процесс начался в 1994 г.). Также как и Южноамериканское сообщество наций (ЮСН) (2004), созданное на основе двух интеграционных объединений региона – Андского общего рынка, куда входят Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор и Венесуэла, и Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР), куда входят Аргентина, Бразилия, Уругвай и Парагвай. Кроме перечисленных стран, в ЮСН вошли Чили, Суринам и Гайана. Как заявили инициаторы создания союза, строиться он будет по образцу Европейского союза и в перспективе должен привести к полному политическому и экономическому единству стран Южной Америки. Однако за время существования Андского общего рынка (1990) страны-члены так и не договорились о единой системе таможенных тарифов. Крупнейшие страны региона Аргентина и Бразилия (члены МЕРКОСУР) постоянно находятся в состоянии торговых споров между собой, а между Чили и Боливией и вовсе нет дипломатических отношений.

Как показывает исторический опыт, наиболее просто реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза. Несмотря на провозглашенные цели и названия, большинство интеграционных группировок находятся либо на уровне преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли (часто с изъятиями и ограничениями). Достичь же уровня таможенного союза с выработкой единой торговой политики по отношению к третьим странам, а тем более согласовать и унифицировать макроэкономическую политику, на практике представляется достаточно проблематично.

Становление теории экономической интеграции, в частности таможенных союзов, связывают с именем канадского ученого Джекоба Вайнера. В соответствии с теорией таможенного союза Вайнера в результате его создания в экономике возникают два типа эффектов:

- статические эффекты – экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат;
- динамические эффекты – экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют эффекты создания торговли и отклонения торговли.

Создание торговли – переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Отклонение торговли – переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем это могло быть в условиях свободы торговли. С другой стороны, благосостояние стран–участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли.

Такая ситуация свидетельствует, что таможенный союз как модель торговой политики не может рассматриваться как однозначно позитивное явление в международной экономике. Однако нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным. На этом построена теория «второго лучшего», высказанная английским экономистом Дж. Мидом в 1955 г.

Теория «второго лучшего» означает, что помимо свободы торговли, ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, который так же безусловно обеспечивал бы рост совокупного благосостояния, не существует.

Хотя интеграция не является наилучшим вариантом торговой политики, многочисленные исследования показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, возникающие в результате ее развития, перевешивают негативные. Общие закономерности этого следующие:

1) чем выше уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект создания торговли будет превалировать над эффектом ее отклонения. Чем ниже уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект отклонения торговли будет превалировать над эффектом ее создания;

2) чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, установленного интегрирующимися странами, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли;

3) чем больше стран интегрируются друг с другом и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли;

4) чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли. Каждая страна будет специализироваться на тех товарах, которые она производит с наименьшими издержками и наибольшей эффективностью;

5) чем больше был объем торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

К числу динамических эффектов интеграции относится возрастающая конкуренция между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, приводит к улучшению качества товаров, стимулирует создание новых технологий и т. д. В результате интеграции страны-участницы начинают использовать преимущества экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки. Расширение международной торговли и переход к более сложным формам внешнеэкономического сотрудничества влечет за собой улучшение производственной и непроизводственной инфраструктуры стран-участниц и вызывает еще большие долгосрочные выгоды, например связанные со снижением расходов от проведения экспортно-импортных операций. Интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Европейский союз. Особенностью интеграции в Западной Европе является сравнительная однородность экономических условий и схожесть политических режимов на стартовом этапе в странах, вступивших на путь создания общего рынка, длительный исторический опыт взаимных хозяйственных связей, европейских культурных и религиозных традиций. Интеграция в Западной Европе достигла к настоящему времени наиболее высокого уровня – экономического союза. Из начального ядра, объединившего в 1957 г. рынки шести стран, она переросла в глубоко интегрированный Европейский союз, в который входят ныне 27 стран Европы и который имеет тенденцию к дальнейшему расширению. В настоящее время происходит усиление политической интеграции и форсированное развитие валютного союза на основе подписанного в начале 1992 г. в голландском городе Маастрихте договора. На первом этапе (1990–1993 гг.) валюты всех стран ЕС включаются в совместное плава-

ние в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения; на втором этапе (1994–1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики; на третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый европейский центральный банк.

В Европейском союзе происходит трудный процесс углубления интеграции при одновременной тенденции к расширению ЕС за счет вступления новых членов. Эти два процесса противоречат друг другу. В то время как углубление интеграции предполагает достижение странами соответствующей степени зрелости, вступление новых членов ставит союз перед необходимостью сверять темп движения не по лидерам интеграционного процесса, а по новичкам.

Управление ЕС осуществляют пять главных институциональных органов – Европейски Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС.

Европейский парламент – представительный и консультативный орган ЕС. Депутаты избираются прямым голосованием от каждой страны ЕС сроком на пять лет. Количество депутатов от каждой страны зависит от удельного веса экономики каждой из стран. Парламент принимает решения совместно с Европейским Советом по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов, заключения соглашений об ассоциации с развивающимися странами и сотрудничестве со странами с переходной экономикой. Имеет право выносить вотум недоверия Комиссии ЕС, накладывать вето на постановления в определенных областях (охрана окружающей среды, культура, образование, молодежная политика).

Европейский Совет – директивный орган ЕС, собирающийся на периодические заседания в составе глав государств и правительств стран – членов ЕС и председателя Комиссии ЕС. Принимает решения по ключевым вопросам интеграции – прямые выборы в Европейский парламент, принятие новых членов, создание европейской валютной системы, отношения с третьими странами, – которые являются обязательными для исполнения всеми другими органами ЕС.

Совет ЕС – межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости и собираются, в зависимости об обсуждаемых вопросов, на уровне министров иностранных дел, финансов, экономики, сельского хозяйства, транспорта. Решения принимаются квалифицированным большинством голосов (создание единого рынка, технологическая, региональная и социальная политика). Решения по отдельным по-

литически чувствительным вопросам (налогообложение) требуют консенсуса.

Комиссия ЕС – надгосударственный исполнительный орган ЕС. Состоит из членов назначенных правительственными органами ЕС на пятилетний период. Члены Комиссии не могут получать каких-либо инструкций от своих правительств и обязаны действовать в интересах сообщества в целом. Комиссия управляет повседневной деятельностью ЕС, готовит предложения на рассмотрение Совета ЕС, осуществляет контроль за выполнением решений Совета национальными правительствами. Комиссия ЕС осуществляет все сношения от лица ЕС с третьими странами, следит за осуществлением единой политики ЕС в отдельных отраслях.

Суд ЕС – верховная судебная инстанция ЕС, состоящая из 13 судей, назначенных на шесть лет по взаимному соглашению между правительствами стран ЕС. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соответствие законодательству правовых актов Комиссии и Совета и выносит решения по вопросам применения законодательных норм ЕС. Любая страна ЕС и Комиссия ЕС имеют право возбудить дело в Суде, если они полагают, что какая-либо другая страна не выполняет условия договора ЕС. Суд также рассматривает обращения физических и юридических лиц, которые полагают, что законодательные акты ЕС нанесли им ущерб.

НАФТА. Договор о создании Североамериканской зоны свободной торговли вступил в силу 1 января 1994 г. в составе трех стран – США, Канады, Мексики. Североамериканской интеграции, в отличие от ЕС, свойственна ассиметричная взаимозависимость США, Канады и Мексики, обусловленная превосходящим положением США в экономике региона и одновременно слабым экономическим взаимодействием Канады и Мексики. Северная Америка показала пример интеграции, межгосударственное регулирование которой долгое время происходило в рабочем порядке, без создания специальных наднациональных органов и заключения межправительственных соглашений.

Главным процессом в рамках НАФТА будет углубление сотрудничества между тремя участниками группы и адаптация Мексики и Канады к новым условиям взаимодействия, которые возникают благодаря созданию зоны свободной торговли. Уже в настоящее время создан обширный рынок, устранены барьеры для взаимной торговли, обеспечены равные условия для инвестиций, гарантирована правовая защита коммерческих структур, установлены надлежащие арбитражные механизмы, стимулируется трехсторонняя и многосторонняя кооперация и т. д.

Вместе с тем создание НАФТА породило и ряд проблем. Открытие новых рынков сдерживает обновление промышленности США, давая возможность сохранять или расширять производство тем отраслям и компаниям, которые не соответствуют передовым требованиям. Большие проблемы для наемных работников США и Канады связаны с увеличением предложения дешевой рабочей силы со стороны Мексики. Предоставление Мексике льгот, предусмотренных членством в НАФТА, косвенно укрепляет позиции действующих в этой стране компаний, связанных с капиталом ФРГ, Японии и других конкурентов США, обеспечивая для них более благоприятные условия для расширения деятельности на рынке США.

АТЭС возникла в 1989 г. первоначально как форум для обмена мнениями по поводу актуальных экономических проблем, касающихся Азиатско-Тихоокеанского региона. В АТЭС входят и развитые, и развивающиеся страны, между которыми существует много различий. АТЭС – это новая форма интеграции, которая может стать примером эффективного взаимодействия стран, находящихся на различных уровнях развития, не имеющих общих границ, но связанных общими интересами.

В настоящее время в состав АТЭС входит 21 государство. Развитые: США, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия; развивающиеся: Китай, Тайвань, Гонконг, Индонезия, Республика Корея, Тайланд, Малайзия, Сингапур, Филиппины, Папуа − Новая Гвинея, Бруней, Мексика, Чили, Россия, Перу, Вьетнам.

Развитие АТЭС позволит придать энергию росту и движению к прогрессу не только непосредственно тем странам, которые входят в эту группу, но и другим странам, вовлеченным в этот процесс через членство в других группировках. Пример участия одной интеграции в другой интеграции, который демонстрирует АТЭС, включающий в себя все страны – члены АСЕАН, ЛАИА, свидетельствует о том, что в современном мире сложились условия для создания интеграционных объединений нового типа. Они становятся многослойной структурой, позволяющей активно взаимодействовать странам различного уровня и одновременно включаться в движение к экономическому росту развивающимся странам, для которых сегодня прямое участие в интеграции типа ЕС или НАФТА еще невозможно в силу большого разрыва между ними и мировыми лидерами.

Уроки интеграции для Содружества Независимых Государств

1. Процесс интеграции независимых государств требует последовательного прохождения всех стадий интеграционного процесса, исключая

«перескакивание» через ступеньки интеграции, пока не достигнуты цели данного объединения.

2. Должен существовать определенный промежуток времени между отдельными стадиями интеграционного процесса. Как показывает практика, проще всего создать интеграционное объединение до уровня таможенного союза, а затем следует длительный период согласования интересов стран-членов.

3. Движение к более высоким ступеням интеграции невозможно без достижения определенного уровня экономического развития интегрирующихся стран, без однонаправленности экономических преобразований.

4. Необходимо создание общей правовой базы интегрирующихся стран, а именно: сближение таможенных законодательств, устранение административных, фискальных препятствий, затрудняющих нормальное функционирование интеграционного объединения.

5. В правовых актах межгосударственных соглашений необходимо указать, какие сферы внешнеэкономической политики находятся исключительно в наднациональной компетенции, а в каких случаях государства-участники могут принимать самостоятельные решения.

Единое экономическое пространство: новые вызовы и возможности для Республики Беларусь. С 6 июля 2010 г. белорусская экономика функционирует в условиях новых экономических реалий, являясь одним из членов Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и России. Среди положительных моментов вступления в ТС можно отметить отсутствие внутренних торговых барьеров между странами и открывающийся 170 – миллионный рынок сбыта продукции белорусских экспортеров. К экономическим преимуществам для Беларуси также можно отнести повышение инвестиционной привлекательности страны с точки зрения иностранных инвесторов, которые могут реализовывать свою продукцию на емком рынке ТС. Создание новой интеграционной структуры позволяет увеличить транзитные возможности Беларуси. Так, только за 2010 г. грузопотоки через территорию страны увеличились на 30 %. Кроме того, страны Таможенного союза рассматривают вопрос о присоединении к Европейской конвенции о транзите. В случае присоединения к названной европейской конвенции грузы из Европейского союза будут следовать в ТС и обратно без переоформления, т. е. у субъектов внешнеэкономической деятельности отпадет необходимость переоформления документов на границе ТС. Страны Таможенного союза также ведут переговоры по заключению соглашений о зоне свободной торговли

со странами СНГ, Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), а также Новой Зеландией, Вьетнамом, Египтом, Сирией, Монголией. На рассмотрение глав правительств таможенной «тройки» вынесен вопрос о создании единого визового пространства и о единой визовой политике с учетом формирования Единого экономического пространства.

В то же время открытие новых рынков для Беларуси означает и большую открытость национальной экономики для зарубежных товаров, что поднимает вопрос о конкурентоспособности отечественной продукции. Повысить конкурентоспособность белорусской экономики в условиях новых экономических реалий может существенный приток иностранных инвестиций и новый технологий. Необходимо привлекать в экономику Республики Беларусь крупнейшие инновационные международные компании для технического обновления и модернизации белорусских предприятий, получения доступа к их сбытовым сетям, новым способам организации и управления производством, маркетинговым стратегиям завоевания и удержания позиций на международных рынках, а также для включения предприятий Беларуси во внутрифирменный обмен этих международных компаний. Покупка новых и новейших технологий в зарубежных странах, расширение научно-технологического сотрудничества с белорусскими высокотехнологичными компаниями повысит наукоемкость белорусского экспорта и его доходность на мировом рынке.

С учетом возможностей Таможенного союза и формирования рыночных механизмов внешнеэкономического сотрудничества субъектам хозяйствования Беларуси, России и Казахстана необходимо более активно участвовать в корпоративных связях с профильными предприятиями стран-членов, согласовывать налоговую нагрузку, создавать совместные с партнерами по ТС товаропроводящие сети, логистические центры, торговые дома для повышения заинтересованности в продукции друг друга и избежания в будущем торговых войн, имевших место между странами в предыдущие годы.

В конце 2010 г. таможенная «тройка» подписала пакет из 18 документов по созданию Единого экономического пространства (ЕЭП). Несмотря на ряд полученных преференций по поставкам нефти и газа, Республика Беларусь вынуждена была принять и ряд обязательств перед другими членами интеграционного объединения.

Наиболее чувствительным для белорусского государства продолжают оставаться вопросы поставок и экспорта нефти и нефтепродуктов. Вопросы поставки нефти в Республику Беларусь с 1 января 2011 г. регу-

лируются *Соглашением о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин при вывозе с территории Беларуси за пределы таможенной территории Таможенного союза нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти.* Согласно ему российские нефть и нефтепродукты будут поступать в Беларусь беспошлинно и без ограничений объемов. Экспортные пошлины от переработки российской нефти Беларусь должна перечислять в российский бюджет. При этом Беларусь может экспортировать собственную нефть и пошлину перечислять в свой бюджет. До этого соглашения существовала экспортная пошлина на нефть, поставляемую на белорусские нефтеперерабатывающие предприятия, которая поступала в российский бюджет, при сохранении распределения между бюджетами двух государств экспортных пошлин на белорусские нефтепродукты.

Данное соглашение не распространяется на нефть из третьих стран и выработанные из нее нефтепродукты, благодаря чему Республика Беларусь сохранила экономический смысл и дальше экспортировать венесуэльскую и азербайджанскую нефть.

Что касается газовых соглашений в ЕЭП, то в соответствии с ними «Белтрансгаз» и «Газпром» подготовили в 2011 г. контракт, предусматривающий формирование цены на газ для Беларуси в 2012 – 2014 гг. с учетом поэтапного выхода России на равнодоходные цены на газ с 1 января 2015 г.

Одним из документов, регулирующих экономические отношения в ЕЭП, является *Соглашение о согласованной макроэкономической политике*. Оно обязывает страны таможенной «тройки» согласовывать показатели годового дефицита госбюджетов, годовой инфляции и госдолга. К количественным параметрам, определяющим устойчивость экономического развития стран – членов ЕЭП, будут относиться следующие показатели: годовой дефицит федерального бюджета РФ и республиканских бюджетов в Беларуси и Казахстане – не выше 3 % ВВП, внешний государственный долг – не выше 50 % ВВП, среднегодовой уровень инфляции не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства – члена ЕЭП, имеющего наименьший рост цен.

Следующий документ – *Соглашение о согласованных принципах валютной политики в государствах-участниках ЕЭП* – предусматривает поэтапное принятие мер по либерализации валютных операций с сохранением национального суверенитета при проведении государствами курсовой политики. Это соглашение дополняется еще одним – *«О создании условий для свободного движения капитала на финансовых рынках Беларуси, России и Казахстана».*

Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности естественных монополий предполагает предоставление взаимного доступа к услугам субъектов естественных монополий и распространяется на нефтяную, газовую отрасли и железнодорожный транспорт.

В пакет документов о ЕЭП вошло также *Соглашение о единых правилах конкуренции,* которое предполагает проведение единой конкурентной политики странами ЕЭП. Соглашением вводится запрет на недобросовестную конкуренцию, а также возможность введения ценового регулирования на отдельные виды товаров при определенных обстоятельствах, а также исходя из соображений национальной безопасности.

Соглашение о государственных (муниципальных) закупках предполагает, что Беларусь в рамках ЕЭП получит доступ на рынки госзакупок России и Казахстана, объем которых значительно больше, чем рынок госзакупок Беларуси. Но для того чтобы белорусские субъекты хозяйствования смогли выйти на емкий российский рынок, потребуется корректировка белорусского законодательства, в том числе по вопросам оптимизации импортных закупок, исключения неконкурентных их способов, а также освоение практики электронных торгов и обучение специалистов.

Соглашение о единых правилах господдержки сельского хозяйства предусматривает, что размер субсидий будет рассчитываться исходя из валовой стоимости произведенной сельхозпродукции. При этом в рамках ЕЭП установлен переходный период в части разрешенного объема мер господдержки. До 2016 г. Беларусь обязуется снизить уровень поддержки до 10 %: в 2012 г. этот показатель составит – 15 %, в 2013 г. – 14 %, а в 2016 г. – 10 % валовой стоимости произведенных сельхозтоваров.

Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий определяет виды субсидий (запрещенные, специфические, допустимые), критерии отнесения субсидий к специфическим, запрещенным и допустимым в соответствии с требованиями ВТО. Так, например, запрещенными субсидиями являются экспортные и импортозамещающие субсидии, т. е. те, которые непосредственно связаны с экспортом или импортом. Также оговариваются действия сторон по уведомлению о предоставленных субсидиях. Изложены порядок процедур по разрешению споров и порядок проведения расследований.

Еще одним позитивным моментом формирования Единого экономического пространства является упразднение выдачи специальных разрешений гражданам Беларуси, Казахстана и России на трудоустройство в любой из трех стран. Граждане Беларуси на территории Казахстана и граждане Казахстана на территории Беларуси смогут работать так же

свободно, как сейчас россияне и белорусы на территории Союзного государства. По новому соглашению наличие трудового договора у лиц, законно находящихся в стране трудоустройства, станет основанием для получения разрешения на временное проживание. Право проживания распространяется и на членов семей мигрантов. При этом его срок будет определяться сроком действия трудового договора. Однако ограничения на род занятий и территорию пребывания также возможны: они могут налагаться каждым государством в отдельности в целях обеспечения национальной безопасности и социальной защиты от безработицы, что может стать препятствием для свободного передвижения трудовых ресурсов.

Таким образом, оценивая возможные последствия участия Республики Беларусь в Таможенном союзе, а с 2012 г. – Едином экономическом пространстве, можно констатировать, что эффективность участия нашей страны в интеграционном объединении будет зависеть от темпов модернизации белорусской экономики, которая возможна в условиях широкомасштабного поступления в страну инвестиций и новых технологий, либерализации национальной экономики.

Контрольные задания

1. Раскройте сущность, предпосылки, цели и внутреннюю логику интеграционного процесса.
2. Приведите примеры интеграционных группировок в различных частях света, ставящих своей целью создание зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка, экономического союза.
3. Какие типы экономических эффектов возникают при создании таможенного союза?
4. В силу каких закономерностей интеграция в большинстве случаев ведет к общему росту благосостояния участвующих в ней стран?
5. Справедливо ли следующее высказывание: выигрыш малой страны от интеграции с большой страной больше, чем у большой страны?
6. В 1994 г. вступило в силу соглашение о свободе торговли между США, Канадой и Мексикой. К каким последствиям привело оно для: 1) США, 2) Канады, 3) Мексики, 4) стран Европы?
7. Назовите плюсы и минусы Таможенного союза и ЕЭП для России, Беларуси и Казахстана и других стран СНГ, очертите перспективы дальнейших интеграционных процессов в рамках СНГ.

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М., 2008. – Гл.12.
2. *Давыденко, Е. Л.* Опыт межгосударственной интеграции для Содружества независимых государств / Е.Л. Давыденко // Белорусский журнал МП и МО. –1999. – № 3.
3. *Киреев,А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. / А.П. Киреев. – М., 2003. – Гл. 12.
4. *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко. – Мн.: БГУ, 2008.
5. *Семак, Е.*А. Международная экономическая интеграция: курс лекций / Е.А. Семак. – Мн.: БГУ, 2009.

Тема 14. Роль ВТО в системе регулирования международной торговли

Цель темы: *изучить роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности.*

З а д а ч и:

1. Рассмотреть историю создания и развития ГАТТ/ВТО, результаты раундов многосторонних торговых переговоров.
2. Изучить основные принципы системы многостороннего регулирования международной торговли в рамках ГАТТ/ВТО.
3. Раскрыть сущность Генерального соглашения по торговле услугами и Соглашения о связанных с торговлей аспектах прав на интеллектуальную собственность.

Основные понятия и категории: *Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Всемирная торговая организация (ВТО), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение о связанных с торговлей аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС).*

Первым международным соглашением, регулирующим мировую торговлю товарами, было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое вступило в силу в 1948 г. Первоначально 23 страны согласовали и подписали ГАТТ как временное соглашение, полагая, что за этим последует создание международной торговой организации. В результате ГАТТ с 1948 г. по 1995 г. постоянно расширялось и оставалось единственным международно-правовым соглашением и главным фору-

мом переговоров о снижении таможенных тарифов и несколько позже – о сокращении нетарифных ограничений. Переговоры в ГАТТ осуществлялись в рамках раундов торговых переговоров (всего 8 раундов), последний из которых – Уругвайский – увенчался трансформацией ГАТТ в ВТО (табл. 7).

Таблица 7 – Раунды торговых переговоров в рамках ГАТТ/ВТО и основные достижения, направленные на либерализацию международной торговли

Годы	Место (название) и количество участников	Предмет переговоров	Результаты
1947	Женева, 23 страны	Тарифы	Средний тариф составлял 39 %. Тарифные уступки по 45 000 тарифных линий
1949	Аннеси, 29 стран	Тарифы	Снижение тарифов по 5000 позиций
1950 –1951	Торкай, 32 страны	Тарифы	Снижение тарифов по 8700 позициям
1955 – 1956	Женева, 33 страны	Тарифы	Незначительное снижение таможенных тарифов
1960 – 1961	Женева (Диллон-раунд), 39 стран	Тарифы	Снижение тарифов по 4400 позициям. ЕЭС предложил снизить для 20 % тарифных линий таможенный тариф по промышленным товарам
1963 – 1967	Женева (Кеннеди-раунд), 74 страны	Тарифы: формула линейного снижения. Нетарифные меры: антидемпинговые меры, таможенная стоимость	Средний тариф на момент открытия Кеннеди-раунда составил 15 %. Связывание тарифов по 33 000 тарифных линий. Подписаны соглашения по таможенной стоимости и антидемпингу
1973 – 1979	Женева (Токио-раунд),	Тарифы: формула линейного снижения с исключениями.	Средний тариф на момент открытия

	99 стран	Нетарифные меры: антидемпинговые меры, таможенная стоимость, субсидии и компенсационные меры, правительственные закупки, лицензирование импорта, продуктовые стандарты, защитные меры, специальный и дифференцированный режим для развивающихся стран	Токио-раунда составил 9 %. После Токио-раунда средний тариф составил 4,7 %. Подписаны рамочные соглашения по всем нетарифным мерам, за исключением защитных
1986 – 1994	Женева (Уругвайский раунд), 103 страны в 1986 г. и 117 стран в конце 1993 г.	Тарифы: формула линейного снижения. Нетарифные меры: все нетарифные меры Токио-раунда, а также торговля услугами, урегулирование споров, интеллектуальная собственность, правила происхождения, предотгрузочная инспекция, относящиеся к торговле инвестиционные меры, транспарентность и обследование торговой политики	После Уругвайского раунда средний тариф составил 3,7 %. Была образована ВТО. Подписаны соглашения ГАТС, ТРИПС. Торговля сельхозпродукцией, текстилем и одеждой стала предметом регулирования со стороны ВТО. Соглашения по нетарифным мерам регулирования, подписанные на Токио-раунде, обязательными стали для исполнения всеми членами ВТО
2001 и до настоящего времени	Доха (Доха-раунд) 142 страны в 2001 г. и 153 – в 2010 г.	На первом этапе: доступ к рынку промышленных товаров, совершенствование правил ВТО, либерализация рынка сельхозтоваров и рынка услуг, создание системы уведомлений и регистрации географических указаний вин и спиртных напитков, торговля и окружающая среда и др. На втором этапе в 2003 г. после пятой Министерской	Развитые страны согласились с 2008 г. обеспечить свободный доступ для 97 % экспорта товаров из развивающихся стран и НРС. С 2013 г. Евросоюз решил отменить субсидии сельхозпроизводителям. Наименее развитым странам

		конференции в Канкуне: трудовые стандарты, торговля и инвестиции, торговля и конкуренция, упрощение процедур в торговле и др.	предоставлена отсрочка на 7,5 лет (с 2005 г.) по соблюдению норм ТРИПС, а страны, не имеющие фармацевтической промышленности, получили доступ к рынку лекарственных препаратов, находящихся под защитой патентов

На проходившей в ноябре 2001 г. в г. Доха (Катар) 4-й Министерской конференции ВТО было принято решение о проведении с 2002 г. нового раунда многосторонних торговых переговоров – первого в рамках ВТО. Новый раунд получил название *Доха-раунд* или «Раунд тысячелетия», «Раунд развития». Его проведение связано с необходимостью выравнивания дисбаланса, который сложился по линии Север-ЮГ в результате предыдущего Уругвайского раунда торговых переговоров. Промышленно развитые страны получили тогда большие преимущества. Сердцевиной переговоров Доха-раунда являются условия торговли продукцией сельского хозяйства, хотя на долю агросектора в мировом ВВП приходится не более 8 %. Однако именно сельское хозяйство играет критически важную роль для экономик большинства развивающихся стран.

На 6-й Министерской конференции ВТО в декабре 2005 г., проходившей в рамках Доха-раунда, было принято решение по снижению уровня совокупного показателя поддержки сельского хозяйства и общего снижения мер внутренней поддержки. В декларации содержится требование «параллельной ликвидации всех форм экспортных субсидий и прочих мер поддержки экспорта, имеющих эквивалентный эффект к 2013 г.».

В 2008 г. на переговорах Доха-раунда США и ЕС согласились значительно сократить сельхозсубсидии и сельхозтарифы, а в обмен на это крупнейшие развивающиеся страны – Бразилия и Индия – снизят тарифы на промышленную продукцию, что откроет доступ на эти рынки производителям развитых стран.

На 7-й Министерской конференции ВТО в декабре 2008 г. 22 развивающиеся страны утвердили рамочное соглашение о сокращении тарифов на 20 % или более для значительного большинства экспортных товаров друг друга. Помимо Аргентины и Бразилии это соглашение подписали Египет, Индонезия, Марокко, Мексика, Северная и Южная Кореи, а

также некоторые страны, которые все еще пытаются присоединиться к ВТО, такие как Алжир и Иран.

Стартовавший в ноябре 2001 г. Дохийский раунд многосторонних торговых переговоров еще не закончен. Страны-участницы заявляли о необходимости завершить данный раунд, но всякий раз сделать решающий шаг навстречу друг другу не удавалось. Между тем переговоры затрагивают жизненные интересы 84,6 % населения нашей планеты и 97 % общего объема годового оборота международной торговли. В этих условиях стали активно высказываться предложения о радикальной трансформации не только ВТО как таковой, но и всей существующей системы регулирования мирохозяйственных связей.

Всемирная торговая организация, образованная в 1995 г., – законодательная и институциональная основа международной торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования политики стран-членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешнеторговой документации.

Принципиальные различия между ВТО и ГАТТ:

1. ГАТТ – простой свод правил, многостороннее соглашение, имеющее небольшой секретариат. ВТО – постоянная международная организация, действующая на основе соглашения, ратифицированного странами-членами, и имеющая свой секретариат.

2. ГАТТ было посвящено практически только торговле товарами. ВТО регулирует торговлю не только товарами, но и услугами. Включая права на интеллектуальную собственность.

3. Многие соглашения по отдельным товарам, входившие в ГАТТ, охватывали не все, а только некоторые из сторон, участвовавших в ГАТТ, поэтому были селективными по характеру своего действия.

4. Система урегулирования торговых споров, действовавшая в рамках ГАТТ, была громоздкой и неэффективной, поскольку позволяла отдельным странам блокировать принятые решения. Система, действующая в ВТО, более эффективна, поскольку позволяет принимать решения, которые не могут быть блокированы отдельными странами, на автоматической основе.

Правовой механизм ВТО можно разделить на несколько главных составных частей:

Первая группа соглашений – это соглашения генерального типа, своего рода рамочные. Таких соглашений три: Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав на интеллекту-

альную собственность (ТРИПС). Еще одним соглашением, которое в будущем сможет стать четвертым основополагающим соглашением ВТО, является Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер. Этот вопрос ставился на Министерской сессии ВТО в Сиэтле в 1999 г., а раннее – на первом заседании министров стран – членов ВТО в Сингапуре в 1997 г. Четвертая Министерская конференция стран – членов ВТО в принятой программе работы на ближайшие годы содержит раздел о взаимоотношениях между торговлей и инвестициями, в котором подчеркивается согласие членов ВТО начать переговоры о подготовке многосторонних договоренностей по этому вопросу.

Вторая группа соглашений – это многосторонние соглашения, регулирующие более частные вопросы, входящие в ГАТТ или ГАТС. К примеру, это Соглашение о применении ст. VII ГАТТ (Соглашение о таможенной стоимости), Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, Соглашение по защитным мерам (ст. XIX ГАТТ), антидемпинговый кодекс.

Третья группа соглашений регулирует разрешение проблем, которые первоначально не входили ни в ГАТТ, ни в ГАТС или входили в виде отдельных вопросов. Некоторые из таких соглашений появились еще в 70-е гг. XX в., но прошли путь в сторону своего совершенствования и развития. Это два соглашения, регулирующие сложные вопросы технических барьеров в торговле, санитарные нормы, а также соглашение по сельскому хозяйству и соглашение по текстилю и одежде. В рамках ГАТС – это принятые соглашения по телекоммуникациям, по финансовым услугам и др.

Четвертая группа – это решения самих органов ВТО или решения, возникшие на основе разборов спорных и конфликтных ситуаций, которые интерпретируют те или иные положения документов ВТО. Таким образом, можно отметить, что правовая система ВТО – это еще и система прецедентного права. Поэтому странам – членам ВТО и странам, которые собираются вступить в эту организацию, необходимо отслеживать, как в ходе многочисленных разбирательств конфликтных ситуаций интерпретируются отдельные положения ВТО.

Таким образом, сложность правового механизма ВТО заключается в том, что последний представляет собой развивающуюся систему. Развитие происходит путем уточнения смысла правовых норм и создания прецедентов, происходящих при выяснении спорных моментов и разрешении конфликтных ситуаций в рамках Органа по разрешению споров в ВТО. В ходе разбирательств конкретных спорных моментов были прояснены многие соглашения ВТО, правовые нормы и термины получили

четкое правовое наполнение, созданные прецеденты заложили новые направления правовой деятельности ВТО.

Еще одной особенностью правовой системы ВТО является то, что правовые нормы этой международной организации должны быть взаимосвязаны с правовыми условиями национальных систем, регулирующих внешнюю торговлю. Основной принцип ВТО – международное право является источником национального права, регулирующего внешнеторговую деятельность страны. Поэтому то, что закреплено в правовых соглашениях ВТО, обязательно должно стать нормой национального законодательства без каких-либо изъятий, ограничений, модификаций.

В мировой практике можно выделить три пути сближения национального законодательства с правовыми нормами ВТО.

Первый путь условно называют бразильским. Бразилия при вступлении в ВТО перевела все основные документы на португальский язык и с небольшой преамбулой опубликовала как национальные законы. Таким образом, основные правила и положения ВТО сразу же стали национальными бразильскими законами и приняли на себя все бремя ответственности за решения в возникающих конфликтных ситуациях.

Второй путь – это путь, который условно называют японским. Япония заявила о том, что признает соглашения ВТО и что в тех случаях, когда возникают какие-либо разночтения с национальным законодательством при решении спорных моментов, нужно обращаться не к японскому законодательству, а к правовым нормам ВТО, и никаких коренных изменений в свои национальные законы пока не вносила.

Однако есть и прямо противоположный подход: законодательство США. В акте по соглашениям Уругвайского раунда, в разделе 102 (а)(1), который устанавливает связь между соглашениями ВТО и законодательством США, определяется, что «любое из положений соглашений Уругвайского раунда, равно как и любое из применений такого положения по отношению к любому лицу или обстоятельству, если они не соответствуют любому закону США, не должны иметь силу». Таким образом, США, под эгидой которых и было подписано соглашение ГАТТ, а затем и создана ВТО, признают приоритет национального права над международным в случае ущемления своих национальных интересов и угрозы конкурентоспособности национальных производителей.

Третий путь – это путь, по которому пошла Республика Беларусь и Российская Федерация, которые находятся в рамках договоренностей по созданию Союзного государства. Они стали создавать национальные законы, включая в них, иногда дословно, правовые нормы ВТО, переведенные на русский язык. Этот путь представляется достаточно сложным,

поскольку многие положения ВТО, переведенные на русский язык теряют зачастую правовой смысл. Дело в том, что многие правовые нормы уходят в историю того, как они появились, развивались и совершенствовались и какие прецедентные решения определяют их сущность. Поэтому, простое включение норм ВТО в национальное законодательство не всегда может быть верно истолковано законодателями, если они не владеют вопросами их возникновения, развития и окончательного согласования в ходе многочисленных разбирательств органами ВТО при решении спорных моментов.

Также необходимо считаться с тем, что в ст. 8 Конституции Республики Беларусь сказано, что Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им законодательства. Поэтому после присоединения Беларуси к ВТО правовые нормы ВТО войдут напрямую в правовую систему страны. Это, в свою очередь, может вызвать расхождения национальной правовой нормы и нормы ВТО, что приведет к появлению своеобразной двухуровневой правовой системы в сфере внешней торговли. В связи с этим представляется целесообразным в случае возникновения спорных моментов во внешней торговле Республики Беларусь с торговыми партнерами обращаться к законодательству ВТО, поскольку в национальном законодательстве многие ньюансы внешнеторговых взаимоотношений могут быть не отражены и не учтены. Для этого необходимо перевести весь пакет соглашений ВТО с международных языков на официальные языки Республики Беларусь – русский и белорусский для осуществления правоприменительной практики в соответствии с международными нормами и правилами. Кроме того, необходимо регулярно следить за тем, как в ходе многочисленных разбирательств конфликтных ситуаций Органа по разрешению споров ВТО, а также Органа по рассмотрению апелляций интерпретируются отдельные положения ВТО.

В настоящее время ВТО является главной международной организацией, регулирующей торговлю товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. В рамках ВТО предусматривается взаимное предоставление всеми странами режима наибольшего благоприятствования (РНБ), означающее обязательство распространить на третьи страны все льготы и привилегии, предоставляемые одному из торговых партнеров.

Приведем принципы, на которых строится многосторонняя торговая система.

1. *Торговля без дискриминации* – страны не должны предоставлять кому-либо лучший торговый режим по сравнению с тем, какой они пре-

доставляют всем остальным странам, и не должны предоставлять лучший режим национальным товарам по сравнению с иностранными.

В рамках многосторонней системы недискриминационный характер применения инструментов торговой политики обеспечивается на основе двух важнейших принципов: режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и национального режима.

Предоставление режима наибольшего благоприятствования предполагает распространение на страну, которой такой режим предоставлен, всех тех уступок, которые были предоставлены любой третьей стране. Действие РНБ носит безусловный характер, то есть распространение уступок на все страны-участницы не может зависеть от каких-либо условий. Существуют стандартные исключения из РНБ: создание таможенных союзов и зон свободной торговли, приграничная и прибрежная торговля, невзаимные преференции, предоставляемые развивающимся странам и странам в условиях трансформации, – однако они не изменяют существа данного принципа.

Применение национального режима – предоставление импортным товарам, услугам и лицам правого режима, который одинаков или не менее благоприятен, чем тот, который применяется к товарам, произведенным внутри страны (для товаров только после таможенной очистки).

2. *Транспарентность – обеспечение прозрачности системы регулирования внешней торговли. В широком смысле это означает доступность информации о мерах по регулированию, ясность и однозначность как самих норм, так и правил их применения.*

К основным элементам транспарентности относятся:

а) доступность информации, которая касается мер государственного регулирования. Принцип транспарентности предполагает обязательность публикации основных норм законодательства о регулировании внешнеторговых отношений и правил их применения;

б) введение любых мер регулирования только после опубликования;

в) единообразное применение мер регулирования. В противном случае заинтересованные стороны не будут в состоянии предвидеть, с какими ограничениями им придется столкнуться при осуществлении каждой конкретной сделки;

г) возможность обжалования действий властей. Принцип транспарентности предусматривает создание специальных независимых органов для обжалования административных действий властей, связанных с применением мер регулирования.

В рамках ВТО создана система обеспечения транспарентности. Она включает следующие элементы:

а) процедуру *нотификаций*, которая является обязательной для той или иной категории мер регулирования.

Нотификация – это официальное уведомление о системе регулирования заинтересованных сторон в рамках многосторонних соглашений, которое осуществляется обычно путем официального представления данных в органы ВТО.

б) *механизм консультаций*, хотя формально они представляют собой элемент многосторонней системы разрешения споров. Консультации в данном случае являются дополнительным источником информации для участников торгового спора и других заинтересованных сторон.

в) *предоставление информации заинтересованным сторонам.* Многие многосторонние соглашения предусматривают возможность заинтересованной стороне обратиться к другой стороне с просьбой о предоставлении информации о применении той или иной меры.

3. *Применение мер, ограничивающих импорт, только на основе правил ВТО – отказ стран от использования протекционизма как средства торговой политики.* Правилами ВТО предусмотрены следующие меры для защиты внутреннего рынка:

а) временное ограничение импорта определенного товара в случае, когда его масштабы наносят или угрожают нанести серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям;

б) антидемпинговые пошлины – применяемые против конкретного источника демпинга защитные пошлины;

в) компенсационные пошлины – применяемые против субсидируемого импорта.

4. *Либерализация международной торговли – проведение многосторонних переговоров по снижению таможенных тарифов и устранению других препятствий на пути международной торговли.* С момента подписания ГАТТ прошло уже восемь раундов торговых переговоров, направленных на реализацию данного принципа. В результате к концу 1990-х гг. тарифы на промышленные товары в развитых странах упали с 40 до менее 4 % за пять десятилетий ее функционирования. К тому же переговоры теперь охватывают также нетарифные ограничения и новые сферы, такие как торговля услугами и интеллектуальная собственность. При этом снижение ограничений происходит постепенно, особенно в развивающихся странах. Связывание тарифов может быть даже более действенным инструментом, чем их дальнейшее снижение, поскольку создает стабильность и предсказуемость для ведения бизнеса.

5. *Стимулирование добросовестной конкуренции.* ВТО иногда называют институтом свободной торговли, хотя ее правила допускают использование тарифов и иные формы протекционизма. Правила о недискриминационной торговле созданы для того, чтобы обеспечить справедливые условия торговли, так же как и иные нормы ВТО, призванные устанавливать, что честно, а что нет.

Прогресс в деятельности Всемирной торговой организации подтверждается цифрами. По данным ВТО, в результате исполнения уругвайских обязательств тарифы развитых стран на промышленную продукцию упали на 40 п.п. – с 6,3 % до 3,8 %, а объем товаров, импортируемых беспошлинно, вырос с 20 % до 44 %. Объем импорта всех видов товаров в развитые страны, облагаемого по ставкам выше 15 % снизился с 7 % до 5 %. В целом количество связанных тарифов в развитых странах выросло с 78 % до 99 %, в развивающихся – с 22 % до 72 %, в странах с переходной экономикой – с 73 % до 98 %.

Впечатляющие достижения ГАТТ и ВТО в снижении торговых барьеров оказали глубокое влияние на позиции правительств развивающихся стран, участников 85 торговых переговоров и на институты гражданского общества. Притягательная сила ГАТТ и ВТО для развивающихся стран и стран с переходной экономикой выразилась в возникновении в 1990-х гг. целой очереди на вступление в организацию, насчитывающей около 30 стран. В составе ВТО более 100 стран являются развивающимися. Как отмечают многие наблюдатели, механизм разрешения споров ВТО привлек внимание широкого спектра общественных и политических деятелей, которые пожелали полномочия ВТО поставить на службу тех проблем, за решение которых они борются.

Одним из наиболее существенных вкладов ВТО в развитие мировой торговой системы является создание процедуры разрешения споров. Данная сфера регулируется Приложением 2 «Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров» к Соглашению о создании ВТО. Пункт 2 статьи 3 прямо указывает на значение процедуры для международной торговли: «система урегулирования споров ВТО является центральным элементом, обеспечивающим безопасность и предсказуемость многосторонней торговой системы».

Тем не менее, несмотря на то, что ВТО как институт продемонстрировала успех своей деятельности, сегодня она подвергается резкой критике. Значительная часть подобной критики касается того, что ВТО не решила всех проблем, с которыми сталкиваются сегодня глобальная экономика и социальное развитие, а также она не справляется с новыми вызовами, возникающими в процессе глобализации.

Развивающиеся страны, которые составляют подавляющее большинство членов организации, утверждают, что она изначально пристрастна, действует вразрез с их интересами, а вырабатываемые ею соглашения являются асимметричными. Кроме того, у них вызывает разочарование уровень связанной с торговлей технической поддержки, которую им оказывали страны-доноры для того, чтобы помочь им нести бремя обязательств по ВТО.

Промышленно развитые страны высказывают недовольство по поводу непреклонности, с которой развивающиеся страны выступают против новых стандартов в области трудовых отношений, окружающей среды и прозрачности действий ВТО.

В настоящее время организации предъявляют огромное множество противоречивых требований. Одни группы гражданского общества лоббируют расширение ее полномочий и мандата. Они хотят, чтобы для проведения в жизнь соглашений по стандартам в области трудовых отношений, окружающей среды и других использовались торговые санкции. Другие группы настаивают на том, чтобы полномочия ВТО были определенным образом урезаны, это, по их мнению, усилит существующие социальные и экологические стандарты и протекционистские меры.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы, которые стоят сегодня перед многосторонней торговой системой: 1) регионализация торговых потоков и создание замкнутых экономических группировок, которые могут свести к минимуму ключевой принцип ВТО – принцип наибольшего благоприятствования, особенно для малых государств; 2) фрагментация мировой торговли в рамках крупных транснациональных компаний и между транснациональными компаниями, где действуют разные экономические интересы, требующие разного правового подхода (примерно ⅓ мировой торговли – это торговля между предприятиями, входящими в ТНК, а еще ⅓ – торговля между самими ТНК; 3) расширяющееся участие в ГАТТ и ВТО развивающихся стран и стран с переходной экономикой и, соответственно, изменение их правового положения в ВТО (в настоящее время многие льготы для них либо исчезли, либо существенно ослабли, что приводит к росту напряженности в рамках ВТО между ними и развитыми странами; 4) усиливающееся влияние общественных групп гражданского общества на торговую политику ведущих промышленно развитых стран; 5) отсутствие конструктивного решения по проблемам взаимосвязи торговли и состояния окружающей среды между промышленно развитыми и развивающимися странами; 6) сохраняющийся механизм принятия решений: формально решения принимаются путем голосования, но по существу продолжает действовать

принцип консенсуса, дающий право «главным торгующим нациям» сохранять контроль над принятием решений в организации. Принцип консенсуса в организации, охватывающей развитые и развивающиеся страны, промышленные и аграрные, на практике приводит к главенству при принятии решений наиболее сильных участников международной торговли.

В результате Уругвайского раунда торговых переговоров было подписано Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Соглашение определяет, что международная торговля услугами, так же как и торговля товарами, должна основываться на принципе РНБ; отношение к услугам, предоставляемым нерезидентами, на внутреннем рынке должно исходить из национального режима, т. е. быть недискриминационным, транспарентным.

Однако ГАТС допускает следующие изъятия из РНБ:

- изъятия, внесенные в Список изъятий по РНБ,
- связанные с участием в экономических интеграционных объединениях,
- связанные с соглашениями о полной интеграции рынков рабочей силы,
- связанные с правительственными закупками,
- имеющие отношение к приграничной торговле.

Иностранные услуги и иностранные поставщики получают на национальном рынке в области всех законов, постановлений и административной практики режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставлен местным услугам и поставщикам услуг. Изъятия в отношении предоставления национального режима допускаются в следующих случаях:

- если они не меняют условий конкуренции в пользу национальных поставщиков,
- при наличии экономического интеграционного объединения,
- при наличии межгосударственного соглашения об интеграции рынков рабочей силы,
- при наличии между государствами договора об избежании двойного налогообложения – в соответствии с положениями этого договора.

ГАТС распространяется на меры членов ВТО относительно всех видов услуг, за исключением:

1) услуг, поставляемых при исполнении функций государственной власти;

2) авиатранспортных услуг (исходя из Приложения по авиатранспортным услугам). ГАТС не применяется к мерам, затрагивающим права

авиаперевозки, как бы они ни были предоставлены, а также к мерам, затрагивающим услуги, непосредственно относящиеся к реализации прав перевозки. Речь идет о так называемых свободах воздуха, которые предоставляются государствами друг другу на основе договоров о международных воздушных сообщениях. Однако ГАТС регламентирует меры, имеющие отношение:

- к ремонтному и эксплуатационному обслуживанию самолетов,
- продаже и маркетингу авиатранспортных услуг,
- услугам компьютерной системы резервирования;

3) услуг морского транспорта в следующих случаях:

- международного судоходства,
- вспомогательных услуг,
- предоставление доступа к портовым средствам обслуживания и их использованию;

4) положений национального законодательства о перемещении физических лиц, поставляющих услуги. ГАТС не применяется к мерам, затрагивающим физических лиц, которые стремятся к доступу на рынок занятости государства – члена ВТО, и не применяется к мерам, касающимся гражданства, постоянного места жительства или найма на постоянной основе;

5) мер предосторожности в связи с финансовыми услугами. Член ВТО вправе принимать меры предосторожности (например, направленные на защиту инвесторов или вкладчиков) и меры для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы;

6) услуг, которые поставляются с территории или на территорию государства, к которому не применяется ГАТС, а также если поставщик услуг происходит не с территории государств, в отношении которых применяется ГАТС.

Национальный режим иностранным услугам в соответствии с ГАТС предоставляется не автоматически, а на основе переговоров. Принимающая страна может оговорить ограничения доступа услуг на свой рынок путем наложения ограничений на способ их доставки, на торговлю, потребление услуг за границей, коммерческое присутствие в принимающей стране, на передвижение лица, предоставляющего услуги и т. д. В рамках предусмотренной ГАТС либерализации сделок, касающихся поставки услуг, предполагается постепенное устранение выдвинутых государствами ограничений.

Если член ВТО не воспользовался предоставленным ему правом на изъятия, считается, что он отказывается от следующих ограничительных мер в открытых секторах (подсекторах):

- ограничение числа поставщиков (квоты, подтверждение экономической целесообразности, монополии, исключительные поставщики),
- ограничение общей стоимости или числа операций с услугами,
- ограничение общего числа физических лиц, которые могут быть заняты в определенном секторе услуг,
- требование особой формы юридического лица либо требование создания совместного предприятия,
- ограничение на участие иностранного капитала в форме лимита максимального процента иностранного участия или общей стоимости иностранного инвестирования.

Каждый член ВТО обязан публиковать (в случае невозможности опубликования доводить до общего сведения иными способами) все нормативные акты, имеющие отношение к ГАТС. Уведомлять ВТО (Совет по торговле услугами) о любых изменениях внутреннего регулирования и о любой мере, принятой другим членом в нарушение ГАТС, а также безотлагательно давать ответы на запросы другого члена ВТО.

ГАТС провозглашает запрет на ограничения в отношении платежей по текущим операциям, за исключением ограничений в целях защиты платежного баланса.

Чтобы избежать негативного воздействия субсидий на международную торговлю услугами, члены ВТО обязуются обмениваться информацией обо всех субсидиях, предоставленных национальным поставщикам услуг.

Третьим соглашением, подписанным в результате Уругвайского раунда торговых переговоров, стало соглашение ВТО о связанных с торговлей аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС). Интеллектуальная собственность в соответствии с ТРИПС включает в себя:

- авторские права,
- смежные права,
- товарные знаки,
- географические указания,
- промышленные образцы,
- патенты,
- топологии (топографию) интегральных микросхем,
- закрытую информацию.

Минимальный стандарт охраны интеллектуальной собственности, исходя из ТРИПС, базируется:

1) на действующих международных договорах:

- Парижская конвенция по охране промышленной собственности,

- Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений,
- Международная конвенция по защите исполнителей, производителей фонограмм и организаций телерадиовещания (Римская конвенция),
- Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем;

2) положениях ТРИПС, конкретизирующих указанные выше международные договоры.

Соглашение ТРИПС предусматривает применение РНБ и национального режима в отношении иностранных прав на интеллектуальную собственность. Соглашение распространяется не только на торговлю, но и определяет стандарты – минимальные обязательства стран – членов ВТО по охране интеллектуальной собственности, включая предмет защиты и ее минимальную длительность, механизм обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности и процедуру разрешения споров в этой области через систему ВТО.

Так, в области *авторского права* в соответствии с ТРИПС охраняются произведения граждан любого члена ВТО, а также произведения граждан иных государств, впервые выпущенные в свет на территории члена ВТО.

В области охраны *промышленной собственности* охраняется промышленная собственность, надлежащим образом защищенная на территории члена ВТО. Однако промышленная собственность, защищенная на территории одного члена ВТО, не приобретает автоматической защиты на территории другого члена.

В области *смежных прав* права артистов – исполнителей охраняются, если исполнение:

1) имеет место в пределах территории любого члена ВТО,

2) включено в охраняемую фонограмму, если:

- производитель фонограммы является юридическим или физическим лицом ВТО,
- первая запись звука осуществлялась на территории члена ВТО (критерий места первой записи),
- фонограмма впервые опубликована на территории члена ВТО (критерий места первой публикации);

3) распространяется путем охраняемой передачи в эфир, если:

- штаб-квартира вещательной организации расположена на территории члена ВТО,
- передача в эфир осуществлена с помощью передатчика, расположенного на территории члена ВТО.

В области *интегральных микросхем* охрана предоставляется лицам, проживающим на территории члена ВТО, а также лицам, которые имеют фактически действующее предприятие по созданию топологий или по производству интегральных микросхем на территории члена ВТО.

В Республике Беларусь продолжаются переговоры о вступлении во Всемирную торговую организацию. Присоединение Беларуси к ВТО чрезвычайно важно, поскольку республика является малой страной с открытой экономикой, зависящей от внешнеторговых связей. Как правило, внешнеторговый оборот Беларуси выше объема ВВП на 10–15 %.

Для вступления в ВТО стране необходимо предоставить уступки странам – членам этой организации, обеспечивая доступ на ее рынок товаров и услуг. Взамен присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают члены ВТО, что означает прекращение ее дискриминации на внешних рынках.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в области тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта, оптимальной антидемпинговой политики, технических стандартов, экологических требований, защиты прав интеллектуальной собственности в соответствие с требованиями к участникам данной организации.

Основные преимущества, которые получит Беларусь при условии присоединения к ВТО:

1) недискриминационный доступ к рынкам 153 государств;

2) обеспечение международной правовой защиты экономических интересов страны;

3) значительное улучшение открытости торговой политики и практики торговых партнеров, обеспечивающее большую безопасность в торговых отношениях;

4) наличие правовой основы для устранения дискриминационных мер (количественных ограничений, антидемпинговых, компенсационных пошлин), применяемых крупнейшими государствами в торговле с Беларусью;

5) создание в стране предсказуемой инвестиционной среды;

6) укрепление репутации страны как стабильного и надежного торгового партнера.

Хотя перечисленные выше выгоды будут доминировать, необходимо учитывать и те издержки, которые понесет Республика Беларусь в случае присоединения к системе ВТО в качестве полноправного участника. Это, прежде всего, издержки экономического и социального характера, с которыми столкнется экономика страны в период адаптации к правилам

более острой международной конкуренции в условиях либерализации внешнеэкономических связей. К ним относятся следующие: исключение помощи государства производителям – экспортерам, затрудняющее развитие производства товаров и услуг потенциальных конкурентов; необходимость тарифных уступок. Кроме того, страна понесет материальные издержки вследствие необходимости приведения национальной законодательной базы в соответствие с международными нормами и правилами, а также создания институционального механизма контроля за выполнением взятых на себя многосторонних обязательств. Участие Республики Беларусь в деятельности ВТО потребует также определенных валютных затрат на выплату взносов в регулярный бюджет этой организации, оплату расходов, связанных с участием делегаций Беларуси в работе органов ВТО и проведением разного рода переговоров.

Переговоры по присоединению Беларуси к ВТО ведутся по четырем направлениям:

- приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;
- доступ на рынок товаров;
- доступ на рынок услуг;
- государственная поддержка сельского хозяйства.

Приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО. Вступление в ВТО требует от страны-кандидата имплементации в национальное законодательство и тем самым выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран – членов организации.

Рассмотрение вопросов о соответствии национального законодательства системным правилам ВТО осуществляется в ходе многосторонних заседаний Рабочей группы ВТО по присоединению Республики Беларусь (далее – Рабочая группа). По результатам заседания Рабочей группы страны-члены могут принять решение о переходе к очередному этапу переговоров, исходя из достигнутых результатов по приведению национального законодательства присоединяющейся страны в соответствие с системными правилами ВТО. Этапы переговоров на данном направлении предусмотрены процедурой ВТО и представляют собой определенную последовательность принятия документов (Меморандум – Контрольный список – Сводный отчет – проект Доклада Рабочей группы).

В состав Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО входит 39 стран – членов ВТО. *К настоящему моменту состоялось 7 формальных заседаний Рабочей группы* (соответственно 5 июня 1997 г., 28 апреля 1998 г., 5 марта 2001 г., 24 января 2003 г., 30 января 2004 г., 30 сентября

2004 г., 24 мая 2005 г. с неформальным продолжением 24 октября 2005 г.). В результате белорусской стороне удалось пройти следующие этапы переговорного процесса. В 1996 г. распространен Меморандум о внешнеторговом режиме. По итогам 4-го заседания Рабочей группы принято решение о подготовке Контрольного списка. На 5-м заседании Рабочей группы страны-члены одобрили начало подготовки Сводного отчета. Основным итогом 6-го заседания Рабочей группы ВТО стало решение о подготовке второй редакции Сводного отчета. Рассмотрение данного документа начато на 7-м заседании Рабочей группы ВТО и было продолжено на неформальном заседании. Однако по итогам двух последних заседаний из-за позиции некоторых членов не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта Доклада Рабочей группы (Draft Report of the Working Party) – итогового документа, содержащего пакет обязательств Республики Беларусь как члена ВТО.

После 2005 г. заседания Рабочей группы проводились в неофициальном формате: проведено 4 раунда консультаций председателя Рабочей группы с участием членов ВТО (июнь 2006 г., июль 2007 г., октябрь 2007 г., июнь 2009 г.), в ходе которых рассматривался вопрос о подготовке проекта Доклада Рабочей группы. С момента последнего формального заседания Рабочей группы белорусской стороной проведена серьезная работа по дальнейшему приведению внешнеторгового законодательства и правоприменительной практики в соответствие с правилами ВТО. Республика Беларусь в 2005 – 2010 гг. представила на рассмотрение странам-членам ВТО более 15 документов, подтверждающих соответствие национального законодательства требованиям ВТО (в том числе информацию об изменениях в экономическом и внешнеторговом законодательстве Республики Беларусь, информацию по вопросам таможенного администрирования, сельского хозяйства, третью редакцию Сводного отчета и др.).

9 июня 2009 г. в ходе заседания Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа Таможенного союза) главами правительств «тройки» ЕврАзЭС было согласовано и принято решение о вступлении во Всемирную торговую организацию единой таможенной территорией. На заседаниях Комиссии Таможенного союза 12 августа, 25 сентября и 11 декабря 2009 г. был рассмотрен вопрос об организации переговорного процесса по присоединению стран – участниц Таможенного союза к ВТО.

В соответствии с решениями Комиссии Таможенного союза:

- сформирована единая переговорная делегация по вопросам присоединения к ВТО;

- утвержден график работы единой переговорной делегации;
- утверждены директивы единой переговорной делегации на проведение переговоров по присоединению единой таможенной территории Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан к ВТО.

Переговоры по доступу на рынок товаров и услуг. Переговоры по доступу на рынки товаров и услуг проводятся на двусторонней основе с заинтересованными странами – членами Рабочей группы. В ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО. Переговоры по доступу на рынок услуг проводятся с целью определить максимальные уровни ограничений по доступу на рынок и изъятий из национального режима для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые нельзя будет превышать после вступления в ВТО.

К настоящему времени проведено 28 раундов двусторонних переговоров со странами – членами Рабочей группы. Основным результатом стало подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров Республики Беларусь по доступу на рынок десяти членов ВТО: Молдовы, Китая, Кубы, Армении, Кыргызстана, Турции, Болгарии, Индии, Панамы, Доминиканской Республики. Кроме того, с Китаем впервые в истории Беларуси подписан Меморандум о взаимопонимании, предусматривающий взаимное признание статуса страны с рыночной экономикой. С рядом других стран существенно сближены позиции относительно будущих обязательств Республики Беларусь по доступу на рынки товаров и услуг. Удалось сузить и конкретизировать объем тех запросных требований стран – членов ВТО, которые для Беларуси являются заведомо неприемлемыми.

Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства. Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства проводятся в формате специальных многосторонних заседаний, на которых стороны должны зафиксировать на основании базового периода максимальный уровень поддержки сельского хозяйства, оказываемой в Республике Беларусь посредством всех применяемых инструментов с их разбивкой по «корзинам».

В ходе двух последних заседаний (1 октября 2004 г. и 23 мая 2005 г.) удалось согласовать с членами ВТО временные параметры базового периода для расчета максимального уровня государственной поддержки, а именно 1997–1999 гг. включительно. Таким образом, переговоры по сельскому хозяйству выведены на стадию уточнения объемов субсиди-

рования в рамках конкретных государственных программ и классификации таких программ по «зеленой» (не подлежащей сокращению) и «желтой» (подлежащей сокращению) корзинам.

Контрольные задания

1. Что такое ВТО и в чем заключается отличие ВТО от ГАТТ?
2. На каких принципах строится международная торговая система?
3. Дайте определение РНБ и национальному режиму. Являются ли они взаимодополняющими или взаимоисключающими принципами?
4. Какие меры, ограничивающие импорт, допустимы в соответствии с правилами ВТО?
5. Выгодно ли Беларуси в настоящее время присоединение к ВТО?

Литература

1. *Дюмулен, И.И.* Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2002. – 270 с.
2. Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы / [Е.А. Брагина [и др.]; отв. ред. И.С. Королев]; РАН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2003. – 327 с.
3. *Дайнеко, А.Е.* Экономика Беларуси в системе Всемирной торговой организации / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: ИАЭ НАН Беларуси, 2004. – 322 с.
4. *Дайнеко, А.Е.* Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления / А.В. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2006. – 408 с.
5. *Жабко, Л. С.* Состояние и перспективы вступления Беларуси во Всемирную торговую организацию / Л.С. Жабко // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 3. – С. 31-46.
6. *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко; под науч. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.
7. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: руководство / под ред. Д.Г. Тарра; Ин-т Всемирного банка. – М.: Весь мир, 2006. – 588 с.
8. *Турбан, Г.В.* Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: «Белпринт», 2009. – 113 с.

Тема 15. Нетарифные меры защиты внутреннего рынка в рамках правил ВТО

Ц е л ь: *изучить нетарифные меры защиты внутреннего рынка и правила их применения в рамках ВТО*

З а д а ч и:

1. Изучить особенности соглашений ВТО по техническим барьерам в торговле, лицензированию импорта, оценке таможенной стоимости, предотгрузочной инспекции, инвестиционным и фитосанитарным мерам.
2. Рассмотреть особенности применения субсидий, антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер.
3. Проанализировать статистику применения нетарифных методов защиту внутреннего рынка стран с разным уровнем экономического развития.

Основные понятия и категории: *технические барьеры, лицензирование, таможенная стоимость, предотгрузочная инспекция, инвестиционные меры, фитосанитарные меры, субсидии, антидемпинговые и компенсационные меры*

Помимо тарифных мер регулирования импорта, большинство стран активно используют инструменты влияния на внешнюю торговлю, не связанные с установлением ставок ввозных таможенных пошлин. По мере сокращения в результате переговоров общего уровня таможенных тарифов, возрастает протекционистская роль нетарифных методов. Поэтому совместная работа по выработке общих принципов и правил поведения в данной сфере занимает значительное место в деятельности ВТО.

Всемирная торговая организация выделяет следующие объекты изучения в связи с данной проблемой (табл. 8).

Таблица 8 – Меры нетарифного регулирования в рамках ВТО

Инструмент регулирования	Соглашение по данному вопросу	Созданный орган
Технические барьеры	Соглашение по техническим барьерам в торговле	Комитет по техническим барьерам в торговле
Лицензирование импорта	Соглашение по процедурам лицензирования импорта	Комитет по лицензированию импорта
Оценка таможенной стоимости	Соглашение о применении статьи 7 Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994.	Комитет оценки таможенной стоимости

	Решение Министерской конференции, касающееся случаев, когда у таможенных органов есть основания для сомнений в истинности или точности заявленной стоимости. Решение Министерской конференции по текстам, связанным с минимальной стоимостью и импортом, отдельными агентами, дистрибьюторами и концессионерами	
Предотгрузочная инспекция	Соглашение по предотгрузочной инспекции	–
Происхождение товара	Соглашение по правилам определения страны происхождения товара	Комитет по правилам происхождения
Инвестиционные меры	Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей	Комитет по инвестиционным мерам, связанным с торговлей
Фитосанитарные меры	Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер	Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам

Соглашение по техническим барьерам в торговле, прежде всего, оговаривает соблюдение режима наибольшего благоприятствования и национального режима при технической регламентации импорта. Законными целями при использовании данного метода регулирования признаются требования национальной безопасности; предотвращение обманной практики; защита здоровья и безопасности людей, жизни и здоровья животных и растений, охрана окружающей среды.

Соглашение отдает приоритет уже существующим или разрабатываемым международным стандартам. При этом члены ВТО, планирующие ввести определенные технические регламенты, которые могут серьезно повлиять на экспортные потоки отдельных стран, информируют о предполагаемых изменениях других участников организации и дают им возможность высказать свои замечания и пожелания. Участники Соглашения также обязуются учитывать положение развивающихся стран при разработке технических норм.

Схожими по своему характеру являются *санитарные и фитосанитарные меры,* регулируемые указанным Соглашением (см. табл.8). В соответствии с ним члены ВТО имеют право вводить санитарные и фитосанитарные меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей,

животных и растений, при условии, что такие меры не противоречат положениям Соглашения. При этом вводимая мера должна быть основана на научных принципах, иметь научное обоснование и не должна носить дискриминационный характер.

Под *санитарной,* или *фитосанитарной, мерой* понимают любую меру, применяемую для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений от рисков, возникающих в связи с проникновением, укоренением или распространением вредителей, заболеваний, вредных организмов – переносчиков болезней, или болезнетворных организмов; содержанием добавок, загрязняющих веществ, токсинов или болезнетворных организмов в пищевых продуктах, напитках или кормах; в связи с болезнями, переносимыми животными, растениями или продукцией из них.

К числу санитарных или фитосанитарных мер относятся все соответствующие законы, постановления, правила, требования и процедуры, охватывающие в том числе требования к конечному продукту; методы обработки и производства; процедуры испытания, инспектирования, сертификации и одобрения; карантинные правила, включая соответствующие требования, связанные с перевозкой животных, растений или материалов, необходимых для их жизнедеятельности.

Соглашение по процедурам лицензирования импорта содержит требования и правила данной процедуры. Сама процедура получения лицензии должна быть максимально простой, информация обо всех требованиях – доступной для заинтересованных лиц. Выделяется автоматическая лицензия и неавтоматическая. Причем ни та, ни другая не должны использоваться как средство влияния на международную торговлю. При квотировании импорта при помощи лицензий, лицензирующий орган должен предоставлять информацию о размере квот, о выданных квотах, о распределении квот между странами, о начале и окончании процедуры распределения квот. При отказе в получении лицензии заявитель должен знать причины такого решения, а также иметь возможность подать апелляцию или внести изменения в соответствии с законодательством страны. Срок действия лицензии не должен быть настолько коротким, чтобы сделать заведомо невозможным импорт из отдаленных стран. Страны, которые создают процедуры лицензирования или вносят в них изменения, должны сообщать об этом Комитету по лицензированию импорта в течение 60 дней с момента опубликования с указанием подробной информации.

Достаточно серьезное влияние на возможность импорта может оказать *оценка таможенной стоимости товара*. Различные подходы к данной процедуре могут привести к значительной разбежке в величине пошлин.

Соглашение о применении ст. VII Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ 1994) утверждает правила и процедуру оценки таможенной стоимости товара. В зависимости от обстоятельств, предлагаются различные способы вычисления таможенной стоимости. В соответствии со ст. 1 Соглашения в качестве таможенной стоимости товара должна признаваться цена сделки, при условии, что нет ограничений по территории продажи и использования товара, нет дополнительных условий покупки товара, покупатель и продавец не связаны между собой (или их взаимосвязь не влияет на цену сделки). В случае невозможности применения цены сделки должна использоваться стоимость аналогичных товаров, экспортируемых и импортируемых данными странами. Если невозможно применение первого и второго подходов, используют цены на похожие товары. Далее следуют методы оценки по цене единицы продукции и расчетный метод, который заключается в суммировании издержек, прибыли и других элементов цены импортируемого товара. В случае невозможности использования вышеперечисленных способов применяют иные методы, не противоречащие ст. VII ГАТТ. При этом не могут применяться методы, основанные на цене товаров произведенных в импортирующей стране, цене товара на внутреннем рынке страны – экспортера, экспортной цене в страну иную, чем импортирующая страна.

Соглашение по предотгрузочной инспекции относит к данной процедуре все действия государства или его органов, направленные на установление качества, количества, цены товаров, которые должны быть экспортированы в страну. К данному методу регулирования торговли предъявляется ряд требований:

- недискриминационная основа;
- соответствие законодательства в данной сфере ГАТТ 1994;
- проведение инспекции на таможенной территории экспортера или, в крайнем случае, на таможенной территории производителя;
- оценка количества и качества в соответствии со стандартами, определенными продавцом и покупателем или международными стандартами;
- прозрачность процедуры;
- полное информирование экспортера в удобной форме о процедуре инспекции;
- обязательная публикация странами-участницами нормативных актов, касающихся данного вопроса;
- защита конфиденциальной информации;
- устранение неоправданных задержек;

- предварительное уточнение цены на товар инспектирующим органом;
- обеспечение возможности контакта с официальными лицами по вопросу инспекции и др.

Страны могут использовать меры регулирования внешней торговли в различной степени в зависимости от страны происхождения товара. *Соглашение по правилам определения страны происхождения товара* содержит принципы и порядок данной процедуры. Под правилами происхождения понимается совокупность законов, нормативных актов и решений административных органов, используемых любым членом для определения страны происхождения товаров, при условии, что такие правила происхождения не связаны с предоставлением на договорной или автономной основе тарифных преференций, выходящих за пределы применения пункта 1 ст. I ГАТТ 1994. Правила происхождения не должны носить дискриминационный характер и приводить к искажению международной торговли.

На международную торговлю влияют не только меры, напрямую относящиеся к данной форме отношений между странами. Определенный эффект на торговлю могут оказать также инструменты из сферы инвестиционного регулирования. *Соглашение по инвестиционным мерам*, связанным с торговлей, приводит список таких мер, противоречащих Генеральному соглашению, в том числе:

1) принципу национального режима:

- требования к предприятиям покупать или использовать продукцию отечественного происхождения, выраженные в виде условий о конкретных товарах, ценах, количестве,
- ограничение потребления импортных товаров предприятием, связанное с объемом или стоимостью его экспорта;

2) обязательству устранить количественные ограничения:

- ограничение импорта продукции, используемой предприятием, связанное с объемом его экспорта;
- ограничение импорта предприятия путем ужесточения доступа к валюте, связанное с величиной валютных поступлений предприятию;
- ужесточение условий экспорта.

Субсидии, антидемпинговые и компенсационные меры. Развитые страны имеют возможность влиять на конкурентоспособность своих производителей при помощи субсидий, которые могут достигать миллиардов долларов. Такие огромные суммы серьезно искажают торговлю между государствами, к тому же лишают развивающиеся страны возможности на равных конкурировать с производителями из экономически

более сильных стран. Поэтому вопросу субсидий ВТО уделяет повышенное внимание, и именно вокруг субсидий разворачиваются самые жаркие споры между странами с различным уровнем экономического развития. В рамках Всемирной торговой организации применение субсидий регулируется *Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам*.

В соответствии с Соглашением субсидия существует, когда оказывается финансовое содействие правительством или любым государственным органом в пределах территории страны, т. е. когда:

- правительство осуществляет прямой перевод денежных средств (например, в виде дотаций, займов или покупки акций) или принимает на себя обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам);
- правительство отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы;
- правительство предоставляет товары и услуги или закупает товары;
- правительство осуществляет платежи в фонды для финансирования или поручает либо предписывает частному лицу выполнять одну или несколько функций из числа указанных в вышеперечисленных подпунктах.

Однако не всякое субсидирование дает заинтересованной стороне право применить ответные меры. Необходимо, чтобы субсидия являлась специфической, что оценивается по ряду критериев:

- если четко ограничивается круг предприятий, имеющих доступ к субсидиям, то это специфическая субсидия;
- если определены объективные критерии или условия получения субсидии, то она не признается специфической;
- если на основании предыдущих двух пунктов не удается однозначно классифицировать ситуацию, то рассматриваются дополнительные критерии: преимущественное использование субсидии определенными предприятиями, непропорциональные суммы субсидий, получаемые различными предприятиями, и др.

Также под определение специфических подпадают субсидии, перечисленные в ст. 3 Соглашения и являющиеся запрещенными:

- субсидии, увязанные по закону или фактически в качестве единственного или одного из нескольких условий с результатами экспорта;
- субсидии, увязанные по закону или фактически в качестве единственного или одного из нескольких условий с использованием отечественных товаров вместо импортных.

В случае если какой-либо член ВТО считает, что другой член использует запрещенные субсидии, он может обратиться к нему с просьбой о консультации. Если это не приведет к разрешению противоречия, пострадавшая сторона обращается в Орган по разрешению споров (ОРС). Если ОРС признает, что применяется запрещённая субсидия, то он рекомендует стороне, нарушившей правила ВТО, немедленно отказаться от данной субсидии, в противном случае пострадавшей стороне разрешается принять адекватные меры.

Никто из членов ВТО также не должен использовать субсидии, приводящие к следующим неблагоприятным последствиям для других членов:

- нанесение ущерба отечественной промышленности другого члена;
- аннулирование или сокращение выгод, прямо или косвенно вытекающих из ГАТТ 1994;
- серьезное ущемление интересов другого члена, а это происходит в случае:

а) величины субсидии в стоимости товара, превышающей 5 %;

б) применения субсидии на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности;

в) использования субсидии на покрытие эксплуатационных убытков предприятия;

г) прямого списания задолженности и субсидий на погашение долга.

При этом для признания серьезного ущемления интересов применение субсидии должно вести:

- к вытеснению аналогичного товара другого члена с рынка субсидирующего члена или затруднению его импорта;
- вытеснению аналогичного товара другого члена с рынка какой-либо третьей страны или затруднению его экспорта;
- значительному занижению цены субсидируемого товара по сравнению с ценой аналогичного товара другого члена на одном и том же рынке;
- увеличению доли субсидирующего члена на мировом рынке того или иного сырьевого товара по сравнению со средней долей, которую он имел за предшествующий трехлетний период, если это увеличение является устойчивой тенденцией на протяжении периода, когда осуществлялось субсидирование.

Процедура применения ответных мер аналогична рассмотренной выше. Соглашение также подробно определяет процедуру расследования и разрешения споров по данному вопросу.

Ряд субсидий не дает основания для применения ответных мер. Этот перечень включает в себя помощь на исследовательскую деятельность; помощь неблагополучным регионам, при условии, что она является неспецифической; содействие в адаптации существующих производственных мощностей к изменениям требований по охране окружающей среды.

Для субсидий, которые регулируются Соглашением по сельскому хозяйству, правила ВТО предусматривают введение максимального порога государственного субсидирования. При этом вся государственная помощь классифицируется по трем категориям: «красная» − запрещенная, «желтая» − условная, «зеленая» − разрешенная. Обязательства по «красным» мерам выражены в агрегатном методе поддержки (АМП), который показывает для каждой страны и каждого товара сумму полученной помощи. «Зеленая» помощь покрывает общие услуги правительства (исследования, обучение, санитарный контроль, инфраструктура, охрана окружающей среды, обеспеченность продовольствием). «Желтыми» являются некоторые несвязанные формы поддержки доходов, а именно: содействие структурной перестройке, прямые платежи по региональным программам и программам по охране окружающей среды. Они могут стать «зелеными» или «красными» в зависимости от их конкретных форм. Только «красные» и некоторые «желтые» виды помощи подпадают под обязательства о сокращении.

Соглашение по сельскому хозяйству предусматривает, что страны − участники должны принять на себя конкретные связывающие обязательства в области доступа на рынок и сокращения внутренних и экспортных субсидий, а именно: прямых экспортных субсидий; продажи или наличия для экспорта запасов по ценам более низким, чем на национальном рынке; платежей по экспорту, финансируемых производителями посредством государственных дотаций; субсидий для снижения расходов по маркетингу и затрат на международный и внутренний транспорт (за исключением рекламы экспортируемых товаров и оплаты услуг советников). Данное Соглашение должно быть претворено в жизнь в течение шести лет (для развитых стран) и десяти лет (для развивающихся стран), начиная с 1995 г., если все соглашения Уругвайского раунда вступят к этому времени в силу.

В отношении внутреннего субсидирования сокращение должно достичь 20 % за шестилетний период реализации Соглашения (13,3 % в течение 10 лет для развивающихся стран). Если субсидирование осуществляется на уровне ниже 5 % от стоимости производства (10 % для развивающихся стран), то вступает в силу «оговорка в минимуме», позволяющая стране-участнице не сокращать такое субсидирование в

последующие годы. Субсидирование экспорта должно снижаться параллельно со снижением таможенных пошлин и внутреннего субсидирования. Предусмотрено сокращение прямых экспортных субсидий на 36 % от бюджетных расходов (для развивающихся стран – 2/3 этого уровня) и на 21 % от их общего количества. Никакая экспортная помощь не должна предоставляться по товарам, по которым ее раньше не было (так называемое замораживание). Базисным для расчета внутреннего и экспортного субсидирования принимается период 1986 − 1988гг.

Помимо цели простого повышения конкурентоспособности отечественных производителей, страны (отдельные предприятия) могут преследовать цель полного вытеснения конкурентов с рынка при помощи заниженных цен. С целью унификации борьбы с такими явлениями и было подписано Соглашение по применению ст. VI ГАТТ 1994. В соответствии с данным Соглашением товар признается предметом *демпинга*, если экспортируется по цене более низкой, чем цена, устанавливающаяся на аналогичный товар в ходе нормальной торговли для потребления на внутреннем рынке экспортирующей страны. Если по какой-либо причине не представляется возможным использовать внутреннюю цену в качестве базы сравнения, используется цена экспорта в третьи страны или издержки производства в данной стране, включающие в себя разумную сумму административных, торговых, общих издержек, а также прибыль.

Однако для принятия ответных мер страной, импортирующей товар, необходимо установление факта причинения или угрозы причинения материального ущерба отечественной отрасли. При этом расследование проходит в двух направлениях:

- изучение объема демпингового импорта и его влияния на внутренние цены;
- изучение влияния импорта на отечественных производителей (включает оценку всех относящихся к делу экономических факторов и показателей, связанных с состоянием данной отрасли).

Установление наличия угрозы материального ущерба должно основываться на фактах, а не на предположениях. Расследование с целью определения наличия и степени влияния демпинга начинается с заявления, в котором содержатся доказательства демпинга, ущерба и причинно-следственной связи между ними. Заинтересованные стороны на всем протяжении расследования имеют право защищать свои интересы. До завершения расследования могут применяться временные меры, при условии, что:

- начато расследование в соответствии с установленными правилами;
- вынесены предварительные утвердительные определения о наличии демпинга и связанного с ним ущерба;
- компетентные органы считают, что такие меры необходимы для предотвращения ущерба в ходе проведения расследования.

Временные меры могут принимать форму:

- временной пошлины;
- залога.

Их величина не должна быть больше демпинговой маржи. Экспортер может принять на себя обязательства по изменению цен, что может привести к окончанию расследования.

Решение о введении антидемпинговой пошлины и о ее величине принимается компетентными органами импортирующего государства. Антидемпинговая пошлина действует лишь в течение такого срока, который необходим для противодействия демпингу. В целом этот срок не должен превышать 5 лет с даты введения или даты пересмотра. Соглашением учрежден Комитет по антидемпинговой практике, которому все члены предоставляют информацию о принятых антидемпинговых мерах, процедурах принятия таких мер, компетентных органах.

Несмотря на стремление ВТО сделать международную торговлю беспрепятственной и предсказуемой, бывают ситуации, когда страна под влиянием резкого изменения тех или иных факторов оказывается перед угрозой серьезного материального ущерба, который может быть устранен лишь применением мер, ограничивающих внешнюю торговлю. Данный случай рассматривается в ст. XIX ГАТТ 1994 и предусматривает, что страна может приостановить обязательство или уступку по отношению к определенному товару, если такой товар импортируется в таких возросших количествах и на таких условиях, что они причиняют или угрожают причинить серьезный ущерб отечественным производителям аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров. Подобная мера может быть предпринята по просьбе страны, получившей преференцию или уступку.

Правила и процедуры данной меры описываются в *Соглашении по специальным защитным мерам*. Соглашение подтверждает, что специальная защитная мера может быть применена только в случае угрозы серьезного материального ущерба национальной отрасли производства. Данный инструмент может быть использован только после проведения компетентными органами расследования на основе заранее установленных процедур. В ходе расследования выясняется, существует ли причин-

но-следственная связь между возросшим объемом импорта и ущербом (угрозой ущерба) отрасли. Разрешается в случае необходимости принимать временные специальные защитные меры, если установлено, что впоследствии устранить нанесенный ущерб будет невозможно. Временные меры выражаются в форме повышения тарифа и должны действовать не более 200 дней. Любой член применяет специальные защитные меры только в течение такого периода времени, который может быть необходим, чтобы предотвратить или устранить серьезный ущерб и облегчить процесс экономического приспособления. Этот период не должен превышать четырех лет, если только он не продлен согласно установленным правилам.

Для развивающихся стран предусмотрены послабления, выражающиеся в неприменении специальных защитных мер против страны, доля которой в импорте данного товара меньше 3 %, а также в возможности установления более короткого срока действия защитных мер.

Для работы по данному инструменту регулирования создан Комитет по специальным защитным мерам, который получает от своих членов информацию о начале расследований, установлении серьезного ущерба, принятии решения о применении специальных защитных мер.

Лидирующее положение по числу используемых нетарифных ограничений (НТО) занимают страны с большими экономиками США (15,4 %), Япония (11,3 %), Франция (7,4 %), Италия (7 %), Великобритания (5,2 %), ФРГ (5 %). На долю этих шести стран приходится более 50 % случаев использования НТО всеми промышленно развитыми странами. Кроме того, можно проследить приоритеты в выборе странами конкретных видов нетарифных ограничений. Так, США отдает предпочтение административным методам регулирования – количественным ограничениям (36,8 %) и техническим барьерам (41,5 %), в то время как Япония наряду с применением количественных ограничений (36,4 %) активно субсидирует национальных производителей (20,5 %). ФРГ, Италия и Франция активно используют как пограничные налоги и сборы (соответственно 14,4; 13,4 и 11,2 %), так и внутренние налоги и сборы (17,8; 33,6 и 18,2 %).

В целом из всех основных используемых промышленно развитыми странами видов НТО на количественные ограничения приходится 27 %, технические барьеры – 24,7 %, внутренние налоги и сборы – 20 %, приоритетную систему государственных закупок – 11 %, субсидии национальным производителям – 9,2 %, пограничные сборы – 8 %.

В целом за годы существования ВТО была проделана огромная работа по разработке унифицированных правил и процедур применения тариф-

ных и нетарифных методов регулирования внешней торговли. Однако констатировать тот факт, что торговля между странами стала более либеральной, пока преждевременно. Несмотря на снижение тарифных барьеров в торговле, уровень протекционистской защиты национальных рынков не ослабевает за счет активного использования разнообразных нетарифных ограничений. Причем страны с достаточно конкурентоспособными экономиками их используют не реже, чем развивающиеся страны, товары которых по многим позициям уступают товарам развитых стран и нуждаются в защите со стороны государства. Тем не менее в заслугу ВТО необходимо поставить то, что в основной своей массе меры регулирования используются всеми странами-членами единообразно, что способствует развитию торговли за счет предсказуемости и прозрачности.

Контрольные задания

1. Какие меры нетарифного регулирования изучаются и отслеживаются ВТО?
2. Какие существуют соглашения в рамках ВТО по мерам нетарифного регулирования?
3. Какие нетарифные меры входят в понятие «зеленой», «желтой» и «красной» корзины?
4. Назовите страны, предоставляющие экспортные сельскохозяйственные субсидии фермерам, и укажите размер предоставляемых субсидий.
5. Назовите основных инициаторов антидемпинговых расследований по странам и инициативы по товарным группам.
6. Какова международная статистика об объеме применения промышленно развитыми странами основных видов нетарифных ограничений?

Литература

1. *Дюмулен, И.И.* Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2002. – 270 с.

2. Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы / [Е.А. Брагина [и др.]; отв. ред. И.С. Королев]; РАН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2003. – 327 с.

3. *Дайнеко, А.Е.* Экономика Беларуси в системе Всемирной торговой организации / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: ИАЭ НАН Беларуси, 2004. – 322 с.

4. *Дайнеко, А.Е.* Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления / А.В. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2006. – 408 с.

5. *Жабко, Л. С.* Состояние и перспективы вступления Беларуси во Всемирную торговую организацию / Л.С. Жабко // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 3. – С. 31-46.

6. *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко; под науч. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.

7. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: руководство / под ред. Д.Г. Тарра; Ин-т Всемирного банка. – М.: Весь мир, 2006. – 588 с.

8. *Турбан, Г.В.* Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: «Белпринт», 2009. – 113 с.

9. Давыденко, Е.Л. Нетарифные методы регулирования внешней торговли в рамках ВТО / Е. Л. Давыденко // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2005. – № 4. – С. 86–91.

10. Давыденко, Е.Л. Оценка и адаптация импортозамещающей политики Республики Беларусь международным требованиям / В.В. Углов, Е.Л. Давыденко // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2006. – № 4. – С. 81–85.

11. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика республики Белоруссия в контексте присоединения к ВТО / Е.Л. Давыденко // Вестн. экон. интеграции. – 2007. – № 1 (2). – С. 52–60.

12. Давыдзенка, А.Л. Эканамічныя наступствы прымянення экспартных субсідый / Р. Пшыгодзка, А.Л. Давыдзенка // Весці Беларус. дзярж. пед. ун-та. Сер. 2, Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Культуралогія. – 2007. – № 4. – С. 93–96.

13. Bora, B. Quantification of non-tariff measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // UNCTAD: Policy issues in international trade and commodities study series [Electronic resource]. – New York; Geneva, 2002. – № 18. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/docs/itcdtab19_en.pdf.

14. Classification of Non Tariff Measures // United Nations Economic and Social Commission for Asia and Pacific [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: http://www.unescap.org/tid/projects/nontariff_ntm_definition.pdf.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

1. Предмет МЭО. Субъекты МЭО, формы, механизм и факторы, влияющие на МЭО.
2. Этапы и тенденции развития мирового хозяйства.
3. Сущность открытой экономики.
4. Международное разделение труда как основа МЭО. Формы МРТ: международная специализация и кооперирование производства.
5. Современные тенденции в развитии МРТ. Современные теории модернизации МРТ.
6. Место РБ в мировой и европейской системе экономических координат. Особенности интеграции РБ в мировую экономику.
7. Варианты «открывания» экономики и региональной ориентации.
8. Понятие свободных экономических зон, цели и предпосылки их создания.
9. Основные виды свободных экономических зон. Классификация СЭЗ по функциональному признаку.
10. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Специфика СЭЗ в развитых странах. Отличительные признаки СЭЗ в развивающихся странах и странах в условиях трансформации.
11. Оффшорные зоны. Оффшорные компании.
12. Международная торговля в системе МЭО. Концепции международной торговли: классические и неоклассические.
13. Альтернативные теории международной торговли.
14. Современные тенденции развития международной торговли. Объем и динамика международной торговли. Позиции отдельных стран, их групп и регионов в международной торговле.
15. Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные. Классификация таможенных пошлин. Понятие оптимального тарифа. Тарифная квота.
16. Классификация инструментов нетарифного регулирования внешней торговли.
17. Влияние тарифа на экономику малой и большой страны.
18. Основные подходы к государственной внешнеторговой политике: аргументы сторонников свободы торговли и протекционизма.
19. Закономерности и проблемы развития внешней торговли Республики Беларусь.

20. Показатели оценки участия страны в системе внешнеторговых связей.

21. Особенности международного рынка услуг. Классификация услуг. Теории торговли услугами.

22. Ведущие экспортеры и импортеры услуг. Место услуг во внешней торговле Республики Беларусь.

23. Методы государственного регулирования торговли услугами.

24. Основные виды лизинга, применяемого в международной практике.

25. Особенности инжиниринговых услуг и их структура.

26. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами. Виды и индустрия международного туризма.

27. Организационные формы операций по международному туризму.

28. Понятие аутсорсинга, цель и практические результаты его применения.

29. Возникновение и развитие практического аутсорсинга. Использование аутсорсинга в автомобилестроении.

30. Сегменты международного рынка услуг аутсорсинга: аутсорсинг информационных технологий и аутсорсинг бизнес-процессов.

31. Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг. Основные этапы принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру.

32. Оффшорное программирование – одна из форм международного аутсорсинга.

33. Понятие технологий, инноваций и изобретений. Классификация технологий. Технологические уклады в мировой экономике.

34. Экономико-правовые формы защиты технологии: патент, лицензия, копирайт, торговая марка.

35.Мирохозяйственный обмен информацией.

36. Формы передачи технологии.

37. Виды международных лицензий и лицензионных договоров. Формы лицензионного вознаграждения.

38. Технологическая емкость торговли. Технологический баланс платежей.

39. Международное техническое содействие.

40. Государственное регулирование передачи технологии.

41. Ведущие технологические направления белорусской науки.

42. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями.

43. Структура информационно-коммуникационного сектора мировой экономики.

44. Информационные и коммуникационные технологии как основа ИКС.

45. Сущность электронной торговли. Электронный бизнес.

46. Участники, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике. Матрица сетевой экономики.

47. Виды электронной торговли и их особенности.

48. Международная миграция капиталов как одна из ведущих форм МЭО. Причины миграции капиталов, определяющие факторы и основные формы.

49. Международное движение капитала: микро- и макроэкономические теории. Неоклассическая теория. Неокейнсианское направление. Неолиберальное направление. Марксиская теория. Теория К.Коджимы.

50. Эклектичная теория Дж.Даннинга. Модель монополистических преимуществ С.Хаймера. Теория присвоения. ПИИ как уклонение от налогов.

51. Современные тенденции в международном движении капитала. Масштабы и география движения капитала. Изменения в движении прямых инвестиций.

52. Сравнительный анализ прямых и портфельных иностранных инвестиций.

53. Влияние импорта прямых и портфельных иностранных инвестиций на экономику принимающей страны. Влияние импорта ссудного капитала на национальную экономику.

54. ПЗИ и ТНК. Сущность международных компаний и их отличительные особенности.

55. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

56. Уровень транснационализации ведущих ТНК. Понятие международного производства. Слияния и поглощения в ходе осуществления прямых инвестиций.

57. Отличительные характеристики национальных систем инвестирования, способных привлекать зарубежных инвесторов.

58. Определяющие элементы инвестиционного климата в РБ.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

1. Принципы, функции и роль международного кредита. Основные цели внешнего заимствования.
2. Виды и сравнительные преимущества иностранных займов.
3. Формы международного кредитования Республики Беларусь.
4. Показатели кредитной безопасности страны. Кредитный рейтинг. Оценка эффективности внешних кредитов для кредиторов и заемщиков.
5. Эффективность использования иностранных кредитов в Республике Беларусь.
6. Международное кредитование развивающихся стран.
7. Кризис международной задолженности 70-х, 80-х, 90-х гг. XX века. Реструктуризация внешнего долга.
8. Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит.
9. Факторинг, форфейтинг, лизинг – современные формы кредитования внешней торговли.
10. Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка). Причины возникновения еврорынка.
11. Современные долговые инструменты международного кредитного рынка. Формы еврокредитов.
12. Экономическое содержание операций международного фондового рынка. Рынок иностранных облигаций и еврооблигаций, акций, американских депозитарных расписок. Тенденции развития международных фондовых рынков.
13. Особенности международного рынка ссудных капиталов и современные тенденции в его развитии
14. Причины международной миграции рабочей силы. Социально-экономические эффекты миграции для страны-экспортера, страны-импортера и мировой экономики в целом.
15. Количественные показатели международной миграции рабочей силы.
16. Масштабы и направления миграции рабочей силы, ее современные центры.
17. Современные тенденции международной миграции рабочей силы.
18. Государственное регулирование миграции рабочей силы.

19. Проблемы внешней трудовой миграции в РБ.

20. Экономическое содержание валютного курса. Абсолютный и относительный ППС: их достоинства и недостатки.

21. Виды и режимы валютного курса. Их достоинства и недостатки.

22. Классификация факторов, влияющих на отклонение валютного курса от его основы.

23. Валютный курс и валютная котировка. Кросс-курс. Валютная позиция банков при осуществлении валютных операций.

24. Методы регулирования валютного курса.

25. Понятие валютного рынка. Типы валютных рынков, функции и участники валютного рынка. Биржевой и внебиржевой рынок.

26. Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке: депозитные, конверсионные, арбитражные конверсионные, спот, форвард, своп.

27. Международная ликвидность, ее количественный и качественный аспекты. Международная резервная валюта. Коллективные резервные валюты.

28. Международный рынок золота.

29. Внешнеторговый баланс и золотовалютные резервы государства.

30. Сущность международной валютной системы и ее основные элементы.

31. Этапы развития международной валютной системы.

32. Место Европейской валютной системы в Ямайской валютной системе. Поэтапное формирование валютного союза ЕС.

33. Оптимальные валютные зоны.

34. Анализ систем регулирования валютного курса.

35. Сущность, предпосылки, цели, внутренняя логика экономической интеграции.

36. Принципы оценки интеграции. Современные тенденции в развитии региональной экономической интеграции.

37. Статические и динамические эффекты региональной экономической интеграции. Теория “второго лучшего”.

38. ЕС как наиболее развитая форма экономической интеграции. Причины и основные этапы развития западноевропейской интеграции.

39. Экономические последствия расширения ЕС на Восток.

40. Особенности институциональной структуры ЕС.

41. ЕАСТ и ее взаимоотношения с ЕС. Формирование ЕЭП.

42. Интеграционные процессы на европейском континенте.

43. Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне (НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС, АСЕАН и др.).

44. Экономическая интеграция в СНГ в контексте опыта западных стран.

45. Перспективы российско-белорусской экономической интеграции.

46. Перспективы участия Республики Беларусь в интеграционных объединениях: СНГ, ЕврАзЭС, ЕЭП, Союзное государство России и Беларуси.

47. Создание и развитие системы многостороннего регулирования международной торговли.

48. Основные принципы системы многостороннего регулирования международной торговли в рамках ГАТТ/ВТО.

49. Сфера применения и основные принципы ГАТС. Структура ГАТС и основные обязательства, применяемые ко всем секторам услуг.

50. Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соотношение ТРИПС с основными международными договорами по правам интеллектуальной собственности.

51. Нетарифные меры регулирования внешней торговли в рамках ВТО: технические барьеры, санитарные и фитосанитарные меры. Соглашение по процедурам лицензирования импорта. Оценка таможенной стоимости товара.

52. Нетарифные меры регулирования внешней торговли в рамках ВТО: Соглашение по предотгрузочной инспекции. Соглашение по правилам определения страны происхождения товара. Соглашение по инвестиционным мерам.

53. Нетарифные меры регулирования внешней торговли в рамках ВТО: антидемпинговые процедуры, субсидии и компенсационные меры в системе многостороннего регулирования, специальные защитные меры во внешней торговле.

54. Процесс присоединения к ВТО. Стратегии стран-кандидатов при вступлении. Опыт присоединения к ВТО Кыргызстана, Грузии, Молдовы, Армении,

55. Опыт присоединения к ВТО Украины, Китая.

56. Вступление в ВТО России.

57. Республика Беларусь на пути присоединения к ВТО.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1. В теории МЭО исследуются:
а) экономика зарубежных стран;
б) механизм реализации МЭО;
в) любые экономические отношения между странами;
г) наиболее типичные, характерные, повторяющиеся международные экономические отношения.

2. Механизм МЭО включает в себя:
а) МРТ;
б) правовые нормы;
в) мировое хозяйство;
г) инструменты реализации МЭО (договоры, соглашения, кодексы, хартии и т. д.);
д) международную экономическую интеграцию;
е) деятельность международных экономических организаций.

3. Мировое хозяйство сформировалось:
а) к концу XIX – началу XX в.;
б) к началу XVIII в.;
в) в XV–XVI вв.;
г) к середине XX в.

4. Отметить основные черты, присущие современному (пятому) этапу развития мирового хозяйства:
а) переход к постиндустриальной модели развития;
б) смена моноцентризма США на полицентризм;
в) усиление взаимозависимости стран;
г) обострение соперничества во всех сферах МЭО;
д) прекращение противостояния сверхдержав;
е) распад СССР и мировой социалистической системы;
ж) рыночная система приобрела всеобщий универсальный характер;
з) углубление МРТ между странами;
и) широкое использование достижений НТП.

5. Мировое хозяйство на рубеже XXI ст. (отметить характеристики):

а) глобально по своим масштабам;

б) не является однородным;

в) основывается на принципах рыночной экономики;

г) основывается на принципах социально ориентированной рыночной экономики;

д) основывается на политических соображениях экономической элиты мира.

6. Равнозначны ли понятия «свобода торговли» и «открытая экономика»?

а) да; б) нет; в) не знаю.

7. Открытая экономика предполагает:

а) стирание национальных границ;

б) активное использование современных форм совместного предпринимательства;

в) целостность экономики;

г) благоприятный инвестиционный климат в стране;

д) национальное хозяйство как единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство;

е) разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала.

8. К количественным показателям открытости экономики страны относят:

а) экспортную квоту;

б) импортную квоту;

в) квотирование экспорта;

г) внешнеторговую квоту;

д) квотирование импорта;

е) объем реэкспорта;

ж) объем реимпорта.

9. Отметить основные факторы, влияющие на степень открытости экономики:

а) объем внутреннего рынка;

б) уровень экономического развития страны;

в) роль страны в международном производстве;

г) удельный вес базовых отраслей промышленности в структуре экономики;

д) уровень экспортных и импортных таможенных пошлин.

10. Показатель экспортной квоты свидетельствует:
а) о степени ориентации отдельных отраслей национальной экономики на внешние рынки;
б) уровне кооперации производства;
в) характере внешнеэкономических связей страны;
г) уровне отраслевой международной специализации.

11. Увеличение экспортной квоты отражает:
а) повышение конкурентоспособности национальной продукции;
б) повышение производительности труда;
в) повышение уровня заработной платы рабочей силы;
г) благоприятную конъюнктуру мировых товарных рынков;
д) процесс интенсификации международных экономических связей.

12. Международные экономические отношения включают:
а) национальные рынки стран;
б) систему международных расчетов;
в) международную торговлю товарами и услугами;
г) международное разделение труда;
д) международные авиалинии;
е) международный обмен научно-техническими знаниями;
ж) международное движение капитала;
з) международные валютные и кредитные отношения;
и) международное движение рабочей силы;
к) международные экономические организации;
л) международную экономическую интеграцию.

13. Отметить группы стран, приведенные в соответствии с современной классификацией государств и территорий, принятой в отечественной экономической литературе:
а) развитые страны с рыночной экономикой;
б) промышленно развитые страны;
в) страны с переходной экономикой;
г) новые индустриальные страны;
д) развивающиеся страны и территории;
е) страны с централизованной экономикой.

14. Специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно-технического прогресса, которые реализуются на мировом рынке, это:
а) международная концентрация производства;
б) международное кооперирование;

в) международное разделение труда;
г) международная интеграция.

15. Место страны на мировом рынке определяется не только особенностями ее национальной экономики, но и следующими факторами:
а) степенью глобализации страны;
б) уровнем развития НТП;
в) спросом на мировом рынке;
г) степенью разрешенности экологических проблем;
д) системой международных расчетов;
е) политическими процессами в обществе.

16. Назовите современные тенденции мировой экономики:
а) открытость экономики (мировая экспортная квота составляет 30 % и имеет тенденцию к росту);
б) глобализация экономики;
в) деиндустриализация;
г) усиление значения социальной сферы;
д) региональная интеграция;
е) приватизация;
ж) стабильные темпы экономического роста;
з) рост цен на сырьевые товары;
и) усиление значения государства как гаранта законности в стране, макроэкономической и политической стабильности, социального обеспечения и защиты окружающей среды;
к) усиление значения государства как непосредственного субъекта хозяйствования;
л) замедление темпов экономического роста основных промышленно развитых стран.

17. Процесс глобализации мировой экономики означает:
а) общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ;
б) либерализация торговли между странами;
в) снятие торговых и инвестиционных барьеров;
г) создание зон свободного предпринимательства;
д) применение единых для всех стран стандартов на технологию, загрязнение окружающей среды, бухгалтерскую отчетность и т. д.;
е) внедрение через международные организации (МВФ, Всемирный банк, ВТО) одинаковых критериев макроэкономической политики, унификация требований к налоговой политике, к политике в области занятости;

ж) расширение деятельности предприятий за пределы внутреннего рынка.

18. Тенденция к образованию единого, взаимосвязанного, взаимозависимого, более развитого и социально-справедливого мира, на основе которого происходит сближение уровней развития различных стран, − это:

а) интеграция;
б) интернационализация;
в) конвергенция;
г) глобализация.

19. Сведение к минимуму ущерба, который может быть нанесен экономике страны в результате действий факторов мировой хозяйственной конъюнктуры, международной конкуренции, неэффективного действия национальных хозяйственных субъектов на мировых рынках, − это:

а) либерализация хозяйственной жизни страны;
б) проведение политики протекционизма;
в) обеспечение экономической безопасности страны;
г) страхование внешнеторговых рисков.

20. Предпосылками для успешной интеграции Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество являются:

а) развитие рыночного механизма хозяйствования, адекватного белорусским условиям;
б) привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций путем создания благоприятного инвестиционного климата;
в) экономическая интеграция в рамках СНГ;
г) совершенствование механизма взаимодействия с промышленно развитыми и развивающимися странами;
д) установление стабильного политического режима;
е) проведение эффективной внешнеторговой политики, сочетающей экспортоориентированность производства с импортозамещением;
ж) проведение активной протекционистской политики;
з) неограниченное открытие национальной экономики для иностранных инвесторов;
и) стимулирование экономического развития страны по пути НТП.

21. Сущность международного разделения труда проявляется:

а) в обособлении различных видов трудовой деятельности;
б) диверсификации источников сырья и рабочей силы;
в) кооперации производства;
г) специализации различных видов трудовой деятельности:

1) по отдельным стадиям производства;
2) на определенной территории;
3) в отдельных странах.

22. Экономическая выгода от участия страны в МРТ заключается:
а) в получении новейшей информации о конкурентах;
б) экономии национальных затрат на отказе от внутреннего производства товаров и услуг за счет их более дешевого импорта;
в) получении дивидендов;
г) получении разницы между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых и импортируемых товаров и услуг.

23. Указать основные формы МРТ:
а) общее;
б) частное;
в) м\д специализация;
г) единичное;
д) м\д кооперирование;
е) поузловое.

24. Отметить основные направления международной специализации производства:
а) научное;
б) технологическое;
в) производственное;
г) межотраслевое;
д) внутриотраслевое;
е) территориальное.

25. Отметить основные виды международной специализации и установить соответствия:
а) предметная;
б) единичная;
в) подетальная;
г) технологическая;
д) частная.

А. Производство частей и компонентов;
Б. Осуществление отдельных операций и технологических процессов;
В. Производство готовых продуктов.

26. Указать основные сферы сотрудничества в рамках международного кооперирования производства:
а) совершенствование управления производством;
б) передача лицензий и использование прав собственности;
в) разработка и согласование проектно-конструкторской документации, технологических процессов, технического уровня и качества продукции;
г) строительные и монтажные работы, модернизация кооперирующихся предприятий;
д) реализация кооперированной продукции;
е) послепродажное обслуживание техники;
ж) осуществление совместных программ;

з) создание совместных предприятий.

27. В соответствии с теорией глобальной взаимозависимости стран К. Нувенхузе отметить факторы взаимозависимости:

а) хрупкость окружающей среды;

б) ограниченность и исчерпаемость природных ресурсов;

в) различия в уровнях экономического развития стран;

г) зависимость промышленно развитых стран от сырьевых ресурсов развивающихся стран;

д) различия в культуре разных стран.

28. Указать типы взаимозависимости стран в соответствии с теорией Р. Купера (Гарвардский университет):

а) структурная;

б) взаимозависимость целей в области экономической политики;

в) взаимозависимость внешних факторов экономического развития;

г) политическая.

29. Указать основные варианты открывания экономики Республики Беларусь и интеграции в систему мирохозяйственных связей:

а) тотальное;

б) единичное;

в) точечное;

г) территориальное;

д) межотраслевое;

е) отраслевое.

30. В условиях активно протекающих интеграционных процессов в европейских странах Беларуси необходимо:

а) всесторонне развивать взаимовыгодное научно-техническое и экономическое сотрудничество с европейскими странами;

б) активизировать интеграционные процессы на постсоветском пространстве и в Восточной Европе;

в) активизировать МЭО с арабскими и африканскими государствами;

г) минимизировать негативные для республики последствия, связанные с расширением ЕС на Восток;

д) диверсифицировать внешнеэкономические связи Беларуси.

Т е м а: СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ − ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Традиционно в экономической литературе под СЭЗ понимается (нужное отметить):

а) особая экономическая зона;

б) часть национальной территории;
в) беспошлинная складская зона;
г) беспошлинная торговая зона;
где товары:
д) иностранного;
е) отечественного производства
могут:
ж) храниться;
з) продаваться;
и) производиться;
к) покупаться
без оплаты обычных таможенных пошлин.

2. Классифицируйте СЭЗ по функциональному признаку:
а) зоны свободной торговли;
б) промышленно-производственные зоны;
в) научно-технологические зоны;
г) функциональные зоны;
д) свободные таможенные зоны;
е) зоны внешней торговли;
ж) смешанные зоны;
з) технопарки;
и) технополисы;
к) венчурные зоны;
л) инновационные зоны.

3. Назовите основные характеристики СЭПЗ:
а) экспортная ориентация;
б) ориентация на внутренний рынок;
в) соблюдение требований по экологической и технологической безопасности;
г) внешний инвестор получает дополнительные льготы;
д) инвестор ограничивается только вложениями в целевой проект;
е) инвестор не ограничивается только вложениями в целевой проект;
ж) значительно упрощается решение процедурных, административных вопросов;
з) льготы по инвестиционным условиям значительно выше, чем за пределами зоны;
и) льготы по инвестиционным условиям одинаковые внутри и за пределами зоны.

4. Отметьте приоритетные цели принимающей страны при создании СЭЗ:

а) развитие экспорта;

б) рост валютных поступлений;

в) повышение жизненного уровня населения;

г) получение доступа к современным технологиям;

д) развитие банковской системы страны.

5. Первая СЭЗ возникла (нужное отметить):

а) в начале 1920-х гг.;

б) конце 1960-х гг.;

в) начале 1970-х гг.;

г) конце 1950-х гг.;

д) в Латинской Америке;

е) Африке;

ж) Западной Европе;

з) Азии.

6. Назовите основные преимущества, которые предоставляют резидентам оффшорные зоны:

а) существенные налоговые льготы;

б) полная отмена налогов;

в) полное отсутствие валютного контроля;

г) гарантированная анонимность и конфиденциальность финансовых операций;

д) проведение внешнеторговых операций только в определенных валютах;

е) проведение внешнеторговых операций в любой валюте.

7. Оффшорные центры первоначально создавались:

а) во Франции и ее бывших колониях;

б) в США;

в) Великобритании и ее бывших колониях;

г) Японии;

д) Китае.

8. Выберите основные признаки оффшорной компании:

а) зарегистрирована в оффшорной зоне;

б) ведет хозяйственную деятельность в стране регистрации;

в) не ведет хозяйственной деятельности в стране регистрации;

г) существует в форме акционерного общества;

д) существует в форме общества с ограниченной ответственностью;

е) полностью освобождена от уплаты налогов;

ж) не освобождена от уплаты налогов в стране регистрации;

з) платит низкие налоги в стране регистрации при условии, что не извлекает доходов в этой стране;

и) платит низкие налоги в стране регистрации при условии, что извлекает доходы в этой стране.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЕЕ РАЗВИТИИ

1. «Цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта» – это:

а) теория абсолютных преимуществ А. Смита;

б) «парадокс Леонтьева»;

в) теория международной стоимости Д. С. Милля;

г) теория относительных преимуществ Д. Рикардо.

2. «В случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами» – это:

а) теорема Хекшера – Олина ;

б) теория сравнительных преимуществ;

в) теорема Хекшера – Олина – Самуэльсона;

г) теорема Рыбчинского.

3. «Эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть выражен в виде определенного коэффициента (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличивают выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы» – это суть:

а) теории факторов производства;

б) теории международной стоимости;

в) теории внешнеторгового мультипликатора;

г) стратегии экспортоориентированных отраслей.

4. «Внешняя торговля является взаимовыгодной, если страна экспортирует товары, произведенные с относительно низкими для нее издержками производства, и импортирует товары, издержки производства которых у нее относительно более высокие» – это:

а) теория абсолютных преимуществ;

б) теория сравнительных преимуществ;

в) теорема Рыбчинского;

г) теория специфических факторов.

5. «Увеличение предложения и использования одного из факторов производства приводит к непропорционально большому увеличению производства и доходов в той отрасли, в которой этот фактор используется наиболее интенсивно, и сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется менее интенсивно» – это:

а) теорема Рыбчинского;

б) теория факторов производства Хекшера – Олина;

в) теорема выравнивания цен на факторы производства Хекшера – Олина – Самуэльсона.

6. Верно ли утверждение, что современная мировая торговля растет быстрее производства?

а) да б) нет в) не знаю

7. Затраты труда (в часах) на производство масла и ткани в России и Италии следующие:

	Россия	Италия
Масло (кг/ч)	5	1
Ткань (м²/ч)	1	3

1) В производстве какого товара Россия имеет абсолютное преимущество? В производстве какого товара Италия имеет абсолютное преимущество? Почему?
2) Подсчитайте выигрыш от торговли соответственно России и Италии, если они обменяют 5 кг масла на 3 м² ткани.
3) Подсчитайте выигрыш от торговли соответственно России и Италии, если они обменяют 5 кг масла на 6 м² ткани.

8. Затраты рабочего времени в Беларуси и Германии на производство товаров А, Б, В, Г следующие:

	Германия	Беларусь
А	1	12
Б	2	18
В	4	24
Г	15	30

а) По каким товарам Германия имеет наибольшее и наименьшее абсолютное преимущество перед Беларусью?
б) Если немецкая зарплата в 8 раз выше белорусской, какие товары будут производиться в Германии, а какие – в Беларуси?
в) Покажите выгодность торговли каждой из стран.
г) Как изменится торговля, если разница в зарплатах сократится до 6 раз?

9. Оптимальный тариф малой страны:
а) положительный и меньше тарифа большой страны;
б) положительный и больше тарифа большой страны;
в) равен 0;
г) отрицательный.

10. Ставка белорусского импортного тарифа на иностранные трактора составляет 20 %, на комплектующие для тракторов – 2 %. Стоимость комплектующих составляет 20 % стоимости трактора. Рассчитайте эффективный уровень тарифа:
а) при условиях, указанных выше;
б) если импортная пошлина на трактора возрастет до 40 %;
в) если пошлина на комплектующие увеличится до 10 %;
г) если пошлина на трактора сократится до 10 %;
д) если пошлина на комплектующие сократится до 0,5 %.

11. Ставка белорусского импортного тарифа на телевизоры составляет 30 %, на электронно-лучевые трубки для телевизоров – 60 %. Рассчитайте эффективный уровень таможенной защиты и определите, о чем говорит полученный результат, если
а) стоимость трубки составляет 30 %;
б) 50 %;
в) 60 % стоимости телевизоров.

12. Введение «добровольных» экспортных ограничений:
а) более выгодно стране-импортеру, чем использование импортной квоты;

б) увеличивает благосостояние страны-импортера;
в) более выгодно стране-импортеру, чем импортный тариф;
г) приносит выигрыш как стране-импортеру, так и стране-экспортеру.

13. Использование производственной субсидии как средства поддержки отечественных производителей:
а) приводит к тем же последствиям для благосостояния страны, что и использование таможенного тарифа на импорт;
б) более предпочтительно с точки зрения воздействия на благосостояние страны, чем введение импортной квоты;
в) приводит к тому, что объем отечественной продукции растет, импорт сокращается, а внутренняя цена увеличивается.

14. Эксперты прогнозируют долгосрочный спад экономической активности в странах, являющихся главными торговыми партнерами Беларуси. В белорусском правительстве обсуждается новый импортный тариф. Какой вид импортных пошлин вы рекомендовали бы применить в этой ситуации? На какие товары? Почему?

15. Пусть страна А импортирует продукцию из стран В и С. Из-за политического конфликта страна В вводит эмбарго на торговлю со страной А. Страна С к эмбарго не присоединяется. С чисто экономической точки зрения можно утверждать, что в этом случае:
а) страна А проиграет, а страны В и С выиграют;
б) страны А и В проиграют, а страна С выиграет;
в) страны А и С проиграют, а страна В выиграет;
г) все три страны проиграют;
д) совокупное благосостояние стран А, В, С не изменится.

16. У международного картеля будет тем больше возможности диктовать выгодные ему цены, чем:
а) больше доля картеля в продажах данного продукта на мировом рынке;
б) выше эластичность мирового спроса на данный продукт;
в) ниже эластичность мирового спроса на данный продукт;
г) верны ответы а) и б);
д) верны ответы а) и в).

17. Лицензия – это:
а) разрешение на свободную торговлю товарами;
б) разрешение на осуществление внешнеторговых операций, подлежащих лицензированию;

в) разрешение на свободный импорт товаров;
г) разрешение на продажу товаров по определенной цене.

18. Адвалорная пошлина взимается:
а) в виде твердой ставки с единицы товара (штуки, веса, объема);
б) в процентах от таможенной стоимости товара;
в) со стоимости, превышающей лимитную стоимость товара.

19. Внешнеторговый оборот страны – это:
а) все экспортные поставки;
б) сумма экспорта и импорта;
в) весь экспорт страны, за исключением гуманитарной помощи;
г) разница между экспортом и импортом.

20. Внешнеторговый баланс – это:
а) национальный доход минус импорт;
б) превышение экспорта над импортом;
в) сумма экспорта и импорта;
г) превышение импорта над экспортом;
д) отношение суммы экспорта и импорта к ВВП.

21. Отметить верные утверждения:
а) таможенные тарифы почти всегда улучшают уровень благосостояния страны, их вводящей;
б) если страна, которая является крупнейшим производителем тех или иных товаров, может влиять на мировые цены на них, то можно найти уровень тарифа, приносящий ей выигрыш;
в) малой стране таможенные тарифы приносят негативные эффекты сокращения внутреннего потребления и поддержания неэффективного внутреннего производства товаров, которые могли быть замещены более эффективным импортом;
г) экспортные пошлины характерны для стран с развитой рыночной экономикой;
д) большая страна, повышая импортную таможенную пошлину, может улучшить свои условия торговли.

22. Отметить два главных направления и цель государственного регулирования внешней торговли (установить соответствия):

1. Протекционизм; 2. Регулирование импорта; 3. Поощрение экспорта; 4. Свобода торговли.	А. Защита внутреннего рынка от иностранных товаров и отечественных производителей от зарубежных конкурентов; Б. Экспортная экспансия, завоевание

новых рынков сбыта.

23. Систематизированные списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами, с указанием величины их ставок – это:

а) вид таможенного тарифа;

б) таможенные пошлины;

в) таможенный тариф;

г) тарифные методы регулирования внешней торговли.

24. Таможенный тариф имеет следующий вид:

а) название товара, штрих-код товара, ставка таможенной пошлины;

б) ставка таможенной пошлины, название товара, код товара;

в) код товара, название товара, ставка таможенной пошлины;

г) код товара, название товара, страна происхождения, ставка таможенной пошлины.

25. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:

а) экспортные;

б) импортные;

в) транзитные;

г) адвалорные;

д) сезонные;

е) преференциальные;

ж) специфические;

з) комбинированные.

26. Отметить нетарифные методы регулирования внешней торговли:

а) квотирование;

б) лицензирование;

в) тарифная квота;

г) антидемпинговые пошлины;

д) таможенные пошлины;

е) компенсационные пошлины;

ж) «добровольные» ограничения экспорта;

з) НДС;

и) экспортные пошлины;

к) сезонные пошлины;

л) технические стандарты;

м) нормативы санитарного и ветеринарного контроля;

н) государственные закупки;

о) требования о содержании местных компонентов.

27. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, − это:

а) демпинг;

б) лицензирование;

в) квотирование;

г) эмбарго.

28. Мировая цена на сахар составляет 250 долл. США за тонну. Пошлина на импорт сахара в Беларусь составляет 20 %. Если бы импорт сахара не облагался тарифом, его годовое производство в Беларуси составляло бы 2 млн. тонн, потребление – 3 млн. тонн, импорт – 1 млн. тонн.

После обложения импорта пошлиной внутреннее производство сахара увеличилось до 2,4 млн. тонн, потребление сократилось до 2,8 млн. тонн, импорт сократился до 0,4 млн. тонн. Беларусь по потреблению сахара – малая страна.

Рассчитайте:

1) потери белорусских потребителей, если бы тариф был установлен;
2) потери белорусских производителей от устранения тарифа;
3) потери бюджета от устранения тарифа;
4) чистый прирост потребления в результате устранения тарифа.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

1. Установить соответствие:

1) факторные услуги; А) услуги, связанные с международным движением труда и капитала;

2) нефакторные услуги. Б) следующие виды услуг: транспорт, путешествия, связь, страхование.

2. Отметить в соответствии с классификацией четыре основные группы услуг в зависимости от нахождения производителя и потребителя в момент ее потребления:

1. Потребитель и производитель услуг не перемещаются.
2. Производитель перемещается, а потребитель не перемещается.
3. Потребитель перемещается, а производитель не перемещается.
4. Потребитель и производитель перемещаются.

А. Прямые иностранные инвестиции, временная трудовая миграция.
Б. Образование, медицинские услуги, поездки (туризм).
В. Связь, компьютерные и информационные услуги.
Г. Поездки в третьи страны, организованные фирмами-нерезидентами.

3. Отметить различия товаров и услуг:

1. Товары.
2. Услуги.

А. Неосязаемы.
Б. Невидимы.
В. Поддаются хранению.
Г. Торговля не связана с их производством.
Д. Не поддаются хранению.

Е. Экспорт означает вывоз с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе.

4. В международном товарообороте принято выделять так называемый невидимый товар, под которым понимаются:

а) ноу-хау;
б) технологии;
в) транспортные услуги;
г) туристические услуги;
д) финансовые услуги.

5. Отметить услуги, которые в соответствии с классификацией МВФ относятся к разряду правительственных:

а) поставка товаров в посольства и консульства;
б) проведение выставок;
в) надзор за строительством;
г) операции ООН по поддержанию мира;
д) проведение международных спортивных мероприятий;
е) поставка товаров и услуг в представительства международных организаций.

6. Самолеты «Белавиа», совершая перелет из Беларуси в США, садятся для дозаправки в Ирландии. В этом случае покупка топлива считается для Беларуси:

а) импортом транспортной услуги;
б) импортом товара;
в) импортом обеспечивающей и вспомогательной услуги.

7. Грузовое судно под сингапурским флагом следует из Лондона в Южную Корею с заходом в российские порты Санкт-Петербурга и Владивостока. Этим судном петербургский завод отгрузил станки во Владивосток. Перевозка российских станков сингапурским судном является для России:

а) импортом транспортной услуги;
б) экспортом товара;
в) арендой перевозчика с экипажем.

8. Бельгийское торговое судно с экспортным грузом на борту пришвартовалось на Канарских островах с целью покраски и профилактического ремонта. Ремонт осуществляется испанским предприятием. Услуги по ремонту относятся Бельгией:

а) к обеспечивающим и вспомогательным услугам;
б) экспорту транспортной услуги;

в) импорту товара.

9. Отметить услуги, за которые осуществляется выплата роялти и лицензионных платежей:

а) строительство объектов за рубежом;

б) услуги почтовой, курьерской и телефонной связи;

в) пользование правами собственности (торговая марка, патент, копирайт);

г) рекламные услуги;

д) использование оригиналов или прототипов (фильмов, рукописей) на основе лицензии.

10. Иностранным туристом может быть признано лицо, посещающее другую страну с целью (нужное отметить):

а) лечения;

б) туризма;

в) отдыха;

г) профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране;

д) участия в международном семинаре;

е) посещения ритуальных мест;

ж) занятия спортом;

и) деловых и научных целей;

к) посещения родственников и друзей.

11. Комплекс услуг, связанных с обработкой информации по заказам клиентов на ЭВМ, в виде экспертизы различных видов хозяйственной деятельности – это:

а) ноу-хау;

б) инжиниринг;

в) консалтинг;

г) мониторинг;

д) имиджмейкерство.

12. Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, услуги интеллектуального характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации, − это:

а) ноу-хау;

б) инжиниринг;

в) консалтинг;
г) мониторинг;
д) имиджмейкерство.

13. Вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста, − это:
а) международный туризм;
б) региональный туризм;
в) внутренний туризм.

14. А) Импорт туристических услуг – это, Б) экспорт туристических услуг – это (установить соответствие):
а) совокупное потребление различного рода услуг туристами данной страны на территории иностранных государств;
б) предоставление различного рода услуг для иностранных туристов на территории данной страны.

15. Международный туризм рассматривается как одно из средств развития национальной экономики, поскольку (нужное отметить):
а) выступает эффективным источником валютных поступлений;
б) валютные доходы от туризма ускоряют инвестиционный процесс не только в сфере туризма, но и в других отраслях экономики, способствуют развитию отсталых регионов;
в) способствует повышению качества, расширению ассортимента и осуществлению структурных сдвигов в национальном производстве товаров и услуг;
г) поступления от туризма компенсируют пассив по другим статьям баланса торговли услугами;
д) способствует росту числа занятых.

16. Отметить услуги, по торговле которыми у Республики Беларусь складывается положительное сальдо:
а) транспортные услуги; е) туристические услуги;
б) строительные услуги; ж) деловые услуги;
в) информационные услуги; з) компьютерные услуги;
г) лизинговые услуги; и) роялти и лицензионные платежи
д) услуги по переработке нефти; к) страховые.

17. Отметить услуги, по торговле которыми у Российской Федерации складывается хронически отрицательное сальдо:

а) транспортные услуги;

б) поездки;

в) страховые услуги;

г) услуги по переработке нефти;

д) финансовые услуги;

е) строительные услуги.

18. Указать основные виды услуг, которые являются объектом рынка инжиниринговых услуг:

а) услуги, связанные с производством необходимого оборудования;

б) услуги, обеспечивающие нормальный ход производственного процесса и реализации продукта;

в) услуги, связанные с подготовкой процесса производства: предпроектные, проектные, послепроектные и специализированные услуги;

г) услуги по найму персонала необходимой квалификации.

19. Обозначить основные факторы, оказывающие влияние на развитие рынка инжиниринговых услуг:

а) наличие свободного капитала, размещаемого на рынке инжиниринговых услуг;

б) неравномерное развитие НТП в различных группах стран;

в) рост объемов государственных и частных инвестиций в строительство, ввод и проектирование новых объектов.

20. Выбрать виды услуг, которые входят в состав консалтинговых:

а) оказание помощи в организационной деятельности хозяйствующего субъекта;

б) управление фирмой в целом;

в) формирование имиджа компании;

г) услуги, связанные с обеспечением нормального хода производственного процесса и реализации продукции.

21. Отметить виды информации, которая является предметом купли-продажи и составляет рынок информационных услуг:

а) деловая информация;

б) правовая информация;

в) экологическая информация;

г) медицинская информация;

д) информация для специалистов узкого профиля;
е) массовая потребительская информация;
ж) фильмы;
з) проектно-сметная документация;
и) программные продукты.

22. Комплекс услуг по страхованию разнообразных рисков – это:
а) финансовые услуги;
б) консалтинговые услуги;
в) страховые услуги;
г) банковские услуги.

23. Указать два основных вида операций, проводимых банками на международном уровне:
а) депозитные операции;
б) кредитные операции;
в) эмиссионно-посреднические операции.

24. Найти и обозначить основные виды лизинга, применяемого в международной практике:

а) оперативный;	ж) «бай-бэк»;
б) мокрый;	з) рентинг;
в) чистый;	и) импортный;
г) финансовый;	к) хайринг;
д) бланко;	л) экспортный;
е) возвратный;	м) индивидуальный.

25. Отметить основные инструменты торговой политики, регулирующие доступ иностранных производителей услуг на местный рынок:
а) государственное лицензирование импорта рабочей силы;
б) лимитирование количества туристических виз, выдаваемых нерезидентам;
в) ограничение на создание филиалов иностранных компаний на внутреннем рынке;
г) ограничение на перечень услуг, оказываемых филиалами иностранных компаний на внутреннем рынке;
д) квотирование импорта иностранных услуг;
е) прямые государственные ограничения на торговлю услугами.

26. Указать основные принципы, которые положены в основу международного механизма регулирования услуг:

а) рыночная конкуренция;

б) РНБ;

в) снятие ограничений и барьеров в виде тарифов, пошлин, налогов, демпинга;

г) дифференцированное отношение к развивающимся странам;

д) оказание отдельным развивающимся странам с наименее развитой экономикой помощи в использовании технологии, приобретении патентов и лицензий, развитии консалтинга и инжиниринга.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ АУТСОРСИНГА

1. Отметить формы проявления аутсорсинга:

а) использование услуг сторонних организаций для решения финансовых и налоговых проблем;

б) использование услуг сторонних организаций для решения юридических проблем;

в) перевод производства в регион с более дешевой рабочей силой с целью снижения себестоимости;

г) использование наемных работников без заключения трудового контракта;

д) кооперирование;

е) дистанционное использование труда специалистов в области компьютерных технологий;

ж) использование компанией собственных ключевых компетенций и ресурсов для расширения сферы своей деятельности;

з) включение в структуру бизнес-процессов компании функций, которые ранее выполнялись другими организациями.

2. К какому периоду времени относятся истоки возникновения практического аутсорсинга?

а) конец XIX в.;

б) 30–е гг. XX в.;

в) 70–е гг. XX в.;

г) 90–е гг. XX в.

3. Отметить факторы, обусловливающие целесообразность выполнения сторонними организациями отдельных функций по обслуживанию производственного процесса:

а) технологическая сложность производственных процессов;

б) высокая стоимость перестройки производственных линий;

в) возрастающая конкуренция на международном рынке;

г) глобализация мировой экономики и международных экономических отношений;

д) возрастание требований к качеству продукта;

е) более низкая стоимость сырья и рабочей силы.

4. Выделить сегменты международного рынка услуг аутсорсинга:

а) аутсорсинг информационных технологий;

б) аутсорсинг компьютерных технологий;

в) аутсорсинг коммуникационных технологий;

г) аутсорсинг бизнес-процессов.

5. Назвать основные формы аутсорсинга:

а) полный аутсорсинг;

б) частичный аутсорсинг;

в) усовершенствованный аутсорсинг;

г) инсорсинг;

д) аутсорсинг-бланко;

е) чистый аутсорсинг.

6. Обозначить возможные причины отказа от аутсорсинга:

а) малый объем выпускаемой продукции;

б) необходимы особые методы обработки, которыми поставщики не располагают;

в) сохранение технологических секретов;

г) снижение расходов;

д) обеспечение постоянного функционирования собственных производственных мощностей;

е) политика импортозамещения;

ж) борьба с безработицей;

з) психологические причины.

7. Назвать основные аргументы в пользу применения аутсорсинга:

а) желание сосредоточиться на основных видах деятельности;

б) необходимость повышения качества обслуживания;

в) острая потребность в снижении затрат;

г) компании не хватает административного или технического опыта для производства нужных изделий или услуг;

д) поставщики обладают отличной репутацией, побуждающей потребителя покупать их комплектующие;

е) существует большая гибкость в выборе возможных источников и изделий-заменителей.

8. Назвать основные тенденции, влияющие на стратегию введения аутсорсинга:

а) глобализация экономики;

б) информационные технологии;

в) учет требований внешних клиентов;

г) усложнение технологических процессов производства;

д) защита окружающей среды;

е) пересмотр внешних процессов;

ж) модификация устаревших моделей использования внешних источников снабжения.

9. Определите, что такое оффшорное программирование:

а) то же самое, что и оффшорное предпринимательство;

б) ориентация производства и сбыта продукции национальных софтверных компаний на иностранные рынки программного обеспечения;

в) оказание услуг по организации и осуществлению части внутреннего бизнеса компании другой фирмой, авторитетной и высокопрофессиональной, с узкой специализацией на услугах по обработке платежных ведомостей, ведению бухгалтерии, управлению финансовыми и людскими ресурсами, оказанию складских услуг или иной деятельности.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ И ТЕХНОЛОГИЯМИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

1. Лицензии на использование технологии бывают:

а) исключительные;

б) исключительные и неисключительные;

в) исключительные, неисключительные и полные;

г) исключительные и полные.

2. Юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов лицензию на право их использования в определенных пределах, называется:

а) лицензиаром;

б) лицензиатом;

в) лицензиатором.

3. Разрешение продавца на использование другим лицом – покупателем изобретения – технологических знаний, технологии, производственного опыта, секретов производства, торговых марок, которые необходимы для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение, – это:

а) лизинг;

б) договор;

в) авторское свидетельство;

г) лицензия;

д) патент.

4. Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера – это:

а) патент;

б) лицензия;

в) авторское свидетельство;

г) ноу-хау;

д) лизинг.

5. Предметом рынка лицензий выступают:

а) патентные лицензии;

б) беспатентные лицензии;

в) бренды;

г) технологии;

д) технологические разработки;

е) полные лицензии;

ж) информация конфиденциального характера.

6. В международной экономике носителем технологии могут быть:

а) земля;

б) капитал;

в) труд;

г) товар;

д) секреты производства.

7. Указать правовые формы защиты технологии:

а) инжиниринг;
б) лизинг;
в) ноу-хау;
г) патент;
д) лицензия;
е) торговая марка;
ж) копирайт;
з) роялти.

8. Назвать виды лицензий в зависимости от характера и объема прав на использование технологии, начиная с наибольших предоставляемых полномочий:

а) беспатентная;
б) полная;
в) исключительная;
г) неисключительная;
д) патентная.

9. Указать основные формы лицензионного вознаграждения:

а) участие в прибыли;
б) участие в собственности;
в) процент за кредит;
г) роялти;
д) арендная плата;
е) паушальный платеж.

10. Перечислить товары, торговля которыми считается высокотехнологически емкой, среднетехнологически емкой, низкотехнологически емкой:

1) высокотехнологически емкие
2) среднетехнологически емкие
3) низкотехнологически емкие

а) нефть;
б) дерево и мебель;
в) текстиль, одежда и обувь;
г) электрооборудование;
д) химикаты;
е) электроника и ее компоненты;
ж) офисное оборудование;
з) компьютеры;
и) лекарства;
к) резина и пластмасса;
л) цветные металлы;
м) продукты питания, напитки, табак.

11. Рассчитать удельный вес некоторых продуктов высокой наукоемкости, средневысокой, средненизкой и низкой наукоемкости в общем объеме экспорта из Республики Беларусь в страны вне СНГ:

Вид продукции	млн долл. США	удельный вес, %
Экспорт в страны вне СНГ	2956,3	100
Продукция высокой наукоемкости: 1) электронные интегральные схемы и микросборки 2) приборы и аппараты оптические, фотографические 3) приборы и устройства медицинские 4) фармацевтические продукты	 12,397 72,358 24,073 1,694	
Продукция средневысокой наукоемкости: 1) тракторы 2) автомобили грузовые 3) удобрения азотные 4) органические химические соединения Продукция средненизкой наукоемкости: 1) продукты переработки нефти 2) черные металлы 3) изделия из черных металлов 4) медь и изделия из нее	 61,708 38,114 47,468 66,052 993,339 186,334 51,337 11,813	
Продукция низкой наукоемкости: 1) продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье 2) текстильное сырье и текстильные изделия 3) мебель и части для нее 4) калийные удобрения	 89,223 211,859 30,673 460,260	

12. Назвать основные причины введения государственного контроля за международной передачей технологии:

а) соображения национальной безопасности;

б) выполнение условий международных соглашений;

в) стремление удержать экономическое лидерство;

г) стремление удержать технологическое лидерство.

13. Современное состояние лицензионной торговли позволяет выделить некоторые группы стран в зависимости от их роли в международной лицензионной торговле (установить соответствие):

1) ПРС с доминирующим экспортом лицензий;
2) ПРС с преобладающим экспортом лицензий;
3) ПРС с преобладающим импортом лицензий;
4) РС с импортно-экспортной ориентацией лицензий;
5) РС с импортной направленностью лицензий;
6) РС с эпизодическим характером лицензионной торговли;

а) Великобритания, Швейцария;
б) Германия, Япония;
в) США;
г) Таиланд, Алжир, Панама;
д) Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция;
е) наименее развитые страны.

Т е м а: ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ – НОВАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

1. Структура информационно-коммуникационного сектора представлена следующими отраслями и видами производимой продукции и услуг (установить соответствие):

а) промышленные отрасли
1) компьютерная техника
2) публикация газет
3) издание книг
4) телекоммуникационное оборудование
5) измерительные приборы

б) сервисные отрасли
6) публикация справочников и баз данных
7) производство и распространение ПО
8) производство кино и звукозапись
9) радио– и телевещание
10) информационные услуги
11) телекоммуникационные услуги

2. Темпы роста международной торговли коммуникационными услугами:

а) выше темпов роста торговли информационными и компьютерными;

б) ниже темпов роста торговли информационными и компьютерными;

в) аналогичны темпам роста торговли коммуникационными товарами;

г) выше темпов роста торговли информационно-коммуникационными товарами в структуре всей международной торговли;

д) ниже темпов роста торговли информационно-коммуникационными товарами в структуре всей международной торговли.

3. Определите сущность электронной торговли:

а) такой вид торговли, в которой сделки купли-продажи осуществляются с использованием компьютерных систем в сети интернет;

б) генезис посылочной торговли по каталогам;

в) электронные транспортные, биржевые, банковские расчетные системы;

г) это производство, реклама, продажа и распространение продукции по телекоммуникационным сетям на основе заключения коммерческой сделки;

д) это производство, реклама, продажа и распространение продукции по телекоммуникационным сетям без заключения коммерческой сделки;

е) любая деятельность фирмы в сети интернет, которая приносит доход или способствует получению основного или дополнительного дохода;

ж) совокупность технологий по управлению коммерческой информацией электронным способом, приводящих к осуществлению торговой сделки в сети интернет.

4. Понятие «электронная торговля» является в русском языке синонимом словасочетания:

а) электронная коммерция;

б) электронный бизнес;

в) интернет-трейдинг;

г) он–лайн торговля;

д) интернет-торговля.

5. Электронная торговля может быть разделена:
а) на стадию поиска контрагента;
б) стадию заказа и оплаты;
в) стадию поставки;
г) стадию взаимодействия покупателя и продавца;
д) внутреннюю и международную;
е) национальную, региональную и международную.

6. Назвать основные направления электронной торговли и установите их содержание (установить соответствие):
а) фирма–потребитель;
б) фирма–фирма;
в) потребитель–потребитель;
г) государство–государство;
д) государство–бизнес;
е) государство–потребитель;
ж) потребитель–фирма;
з) потребитель–государство

1) коммерческие сделки, оптовая торговля;
2) субконтракты, отношения с поставщиками;
3) розничная торговля, электронные услуги;
4) послепродажное обслуживание;
5) аукционная торговля, доски объявлений;
6) координация работы госучреждений;
7) информирование об изменениях в законодательстве;
8) социальные выплаты;
9) подача налоговой декларации, уплата налогов;
10) участие в опросах и других маркетинговых исследованиях.

7. Назвать основные виды электронной торговли и их особенности:
а) электронный магазин;
б) электронная витрина;
в) интернет-магазин;
г) торговая площадка

1) совершаются межфирменные электронные сделки;
2) большое количество участников;
3) имеют функциональную и отраслевую специализацию;

4) может быть организована в виде виртуального каталога, аукциона или биржи;

5) товары выставлены на электронной витрине;

6) можно прочитать отзывы других покупателей и получить консультацию продавца;

7) есть два варианта оплаты товара – традиционным способом или новыми (электронными) деньгами;

8) в виртуальном отделе доставки предлагается выбрать способ получения товара.

8. Назовите страны, которые являются крупнейшими экспортерами и импортерами международного рынка товаров ИКТ-сектора в 2009 г. (входят в первую тройку):

а) Китай;

б) США;

в) Япония;

г) Гонконг (Сянган);

д) Южная Корея;

е) Малайзия;

ж) Тайвань;

з) Нидерланды;

и) Мексика;

к) Сингапур.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛОВ. ПРЯМЫЕ ЗАГРАНИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

1. Отметить основные причины вывоза капитала:

а) невозможность прибыльного вложения капитала в стране базирования;

б) перенакопление капитала в отдельной стране;

в) погоня за более высокой нормой прибыли;

г) развитие экономики принимающей страны;

д) приобщение к научно-техническому и управленческому опыту других стран;

е) преодоление таможенных барьеров отдельных стран и региональных группировок;

ж) усиление присутствия в отдельных регионах мира;

з) доступ к более дешевым источникам сырья и рабочей силы;

и) распространение передового производственного опыта в других странах;

к) несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;

л) наличие возможности монополизации местного рынка;

м) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

2. Возможности для иностранных инвестиций в странах с развитой рыночной экономикой:

а) не ограничены;

б) постоянно увеличиваются;

в) относительно сужаются;

г) практически исчерпаны.

3. Вывоз капитала осуществляется в двух основных формах (отметить нужное):

а) портфельная;

б) предпринимательская;

в) займы;

г) прямые инвестиции;

д) ссудная;

е) вложения в промышленность;

ж) частные инвестиции;

з) государственные кредиты.

4. Указать факторы, способствующие вывозу капитала и стимулирующие этот процесс:

а) экономическое поведение развивающихся стран, стремящихся создать благоприятный инвестиционный климат для иностранного капитала;

б) растущая взаимосвязь и взаимоувязка национальных экономик;

в) международная промышленная кооперация;

г) экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на привлечение значительных объемов капитала;

д) ужесточение экологических требований в промышленно развитых странах;

е) деятельность международных финансовых организаций.

5. Отметить основные формы вывоза капитала:

а) прямые инвестиции;

б) экономическая помощь;
в) международные кредиты и займы;
г) иностранные инвестиции;
д) беспроцентные и низкопроцентные кредиты;
е) портфельные инвестиции;
ж) лизинг;
з) хайринг;
и) товарный кредит.

6. Равнозначны ли понятия «перемещение капитала» и «иностранные инвестиции»?
а) да б) нет в) не знаю

7. Отметить операции, которые включает в себя понятие «перемещение капитала»:
а) предоставление займов на срок не менее 5 лет;
б) платежи по операциям с зарубежными партнерами;
в) приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала;
г) диверсификация портфеля ценных бумаг;
д) перемещение капитала с целью установления контроля над компанией в принимающей стране;
е) перемещение капитала с целью участия в управлении компанией в принимающей стране.

8. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:
а) прямые инвестиции;
б) портфельные инвестиции;
в) ссудный капитал;
г) заемный капитал;
д) вывоз капитала.

9. Процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны – это:
а) миграция капитала;
б) иностранные инвестиции;
в) вывоз капитала;
г) перенакопление капитала;

д) прямые инвестиции;
е) портфельные инвестиции.

10. Проникновение крупной компании в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной связи с их основной областью деятельности, называется:
а) горизонтальная интеграция;
б) вертикальная интеграция;
в) диверсификация.

11. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми:
а) Американский банк купил акции российской компании «Лукойл» на 40 млн долл. Общая стоимость выпуска акций составляет 600 млн долл.;
б) Американская фирма «МакДональдс» открыла очередной ресторан в Минске;
в) Белорусский «Приорбанк» приобрел здание в Берлине, в котором открыл свой филиал в Германии;
г) Минский тракторный завод увеличил свою долю в уставном капитале совместного белорусско-китайского предприятия по сборке тракторов, находящегося в Пекине, с 51 до 75 %.

12. Предпринимательский капитал делится:
а) на прямые инвестиции;
б) частные инвестиции;
в) государственные инвестиции;
г) портфельные инвестиции;
д) ссуды;
е) займы.

13. Прямые инвестиции предполагают:
а) предоставление займа местной компании;
б) создание собственного производства за границей;
в) покупку контрольного пакета акций местной компании.

14. Портфельные инвестиции (отметить правильные ответы):
а) это покупка акций местной компании, не дающих права контроля над ее деятельностью;
б) к ним относят инвестиции, когда доля иностранного капитала составляет:
А. до 25 % (хотя контрольный пакет акций может быть и меньшим);

Б. менее 50 %;
В. менее 35 %;
Г. это создание собственного производства за границей.

15. Современные тенденции в вывозе капитала:
а) сокращение ссудной формы вывоза капитала и рост предпринимательской формы;
б) сокращение предпринимательской формы вывоза и рост ссудной формы;
в) сокращение прямых и рост портфельных инвестиций;
г) сокращение портфельных и рост прямых инвестиций;
д) сокращение прямых и портфельных инвестиций в целом.

16. Ссудный капитал выступает в виде:
а) акций и облигаций
б) займов
в) ценных бумаг
предоставляемых:
1) государствам
2) компаниям
3) инвестиционным фондам
4) банкам
5) городам

17. Отметить основные задачи стран Центральной и Восточной Европы, СНГ в политике привлечения иностранных инвестиций:
а) накопление частного предпринимательского капитала;
б) финансирование дефицита платежного баланса страны;
в) структурные преобразования экономики;
г) финансовая помощь для приобретения жизненно важного импорта;
д) развитие финансового сотрудничества с промышленно развитыми странами.

18. Отраслевая направленность деятельности ТНК (материнские компании) в 1990-е гг. выглядит следующим образом (установить соответствие):

1. Обрабатывающая промышленность	А. 37 %
2. Сфера услуг	Б. 3 %
3. Сельское хозяйство	В. 60 %

19. Отметить позитивные моменты деятельности ТНК в принимающих странах:

а) способствуют ускорению экономического роста;

б) восполняют нехватку капитала, в котором нуждаются многие страны;

в) устанавливают монопольные цены на продукцию;

г) внедряют передовую технологию в странах функционирования;

д) оказывают политическое давление на правительства принимающих стран;

е) передают опыт в области организации труда;

ж) внедряют режим экономии труда и ресурсов;

з) диктуют свои экономические и политические условия;

и) проводят политику «снятия сливок».

20. Для обеспечения взаимных интересов принимающей стороны и иностранного инвестора в национальном инвестиционном законодательстве предусмотрено предоставление иностранным юридическим и физическим лицам:

а) льготных условий и гарантий;

б) национального режима принимающей страны;

в) менее благоприятных условий по сравнению с местными инвесторами в целях защиты интересов национальных предпринимателей;

г) международных норм и условий инвестирования.

21. Предоставление иностранному инвестору (физическим и юридическим лицам) национального режима принимающей страны означает (нужное отметить):

а) предоставление дополнительных льгот и привилегий;

б) предоставление дополнительных гарантий;

в) недискриминация иностранных инвесторов по сравнению с местными;

г) иностранные инвестиции органически входят в экономическую и правовую систему принимающего государства;

д) гарантирование иностранному инвестору определенных условий наравне (не хуже) с местными;

е) для иностранного инвестора существуют некоторые изъятия.

22. Для интенсивного притока иностранных инвестиций в страну:

а) достаточно предоставить стандартный набор международных правил инвестирования;

б) необходимо предоставить дополнительные льготы и привилегии;

в) необходимо защитить их от политических рисков;

г) необходимо обеспечение политической стабильности в принимающей стране.

23. Отметить наиболее распространенные льготы, предоставляемые иностранному инвестору в принимающей стране:

а) освобождение на определенный период от налогов на доходы, прибыли, дивиденды;

б) освобождение от налогов на заработную плату;

в) льготный режим налогообложения в отношении реинвестирования;

г) национализация ввозимого из-за рубежа имущества, оборудования, материалов;

д) освобождение ввозимого из-за рубежа имущества, оборудования от таможенных пошлин;

е) национализация иностранной частной собственности с равноценной компенсацией;

ж) ограничение свободы вывоза прибылей и репатриации капитала;

з) в случае изменения хозяйственного законодательства в сторону ухудшения условий деятельности иностранных инвесторов не предусматривается отсрочка для действующих в данной стране иностранных фирм и компаний;

и) разрешение инвестиционных споров в национальных арбитражных институтах.

24. Хозяйственное объединение, состоящее из головной (материнской) компании и зарубежных филиалов, причем головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей в их капитале, называется:

а) стратегическим альянсом;

б) монополистическим объединением;

в) холдингом;

г) картелем;

д) ТНК.

25. Отметить основные функции административного центра ТНК – головной материнской компании:

а) принятие решений о слиянии с другими компаниями;

б) приобретение новых фирм;

в) ликвидация неэффективных подразделений;

г) формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и ТНК в целом;

д) контроль над финансами филиалов;

е) контроль над НИОКР зарубежных филиалов.

26. Отметить основные организационные формы зарубежных филиалов:

а) головная компания;

б) дочерняя компания;

в) ассоциированная компания;

г) отделение;

д) совместное предприятие;

е) малое предприятие;

ж) коммандитное товарищество.

27. Правовая форма бизнеса, отличающаяся юридической самостоятельностью и отделенная от конкретных лиц, ими владеющих, − это:

а) партнерство (товарищество);

б) единоличное владение;

в) корпорация.

28. Форма объединения предпринимателей, при которой они заключают соглашения о регулировании объема производства, условий сбыта продукции, найма рабочей силы, разделе рынков сбыта, называется:

а) синдикат;

б) концерн;

в) картель;

г) трест;

д) холдинг.

29. Форма объединения предпринимателей, где участники теряют и производственную, и коммерческую самостоятельность, − это:

а) синдикат;

б) концерн;

в) картель;

г) трест;

д) холдинг.

30. Сложная форма предпринимательства, объединяющая предприятия промышленности, транспорта, торговли, банковской сферы, при ко-

торой участники формально сохраняют самостоятельность, но контролируются финансовой группой, − это:

а) синдикат;

б) концерн;

в) картель;

г) трест;

д) холдинг.

31. Компании, основное содержание деятельности которых – владение ценными бумагами и проведение операций с ними в целях контроля над другими компаниями, − это:

а) синдикат;

б) концерн;

в) картель;

г) трест;

д) холдинг.

32. Отметить возможные цели создания международных стратегических альянсов корпораций:

а) объединение научного потенциала;

б) производственное кооперирование;

в) разделение рисков;

г) снижение издержек производства;

д) расширение ассортимента продукции и круга потребителей;

е) слияние участников.

33. В отношениях со своими зарубежными филиалами некоторые ТНК в ряде случаев могут:

а) предоставить максимум самостоятельности, признавая их практически независимыми;

б) строго ограничить независимость и принятие самостоятельных решений.

В этом случае связь филиалов с материнской компанией базируется:

1) на правах на определенную долю собственности родительской компании в активах зарубежного филиала;

2) обеспечении филиала технологией;

3) обеспечении филиала финансовой поддержкой;

4) строгом административном и финансовом контроле.

34. Отметить российские компании, которые можно в начале XX1 в. признать транснациональными:

а) «Аэрофлот»;

б) «Алроса»;

в) Газпром;

г) «Норильский Никель»;

д) «Лукойл»;

е) «ТНК».

35. Отметить основные источники эффективной деятельности ТНК:

а) использование преимущества владения природными ресурсами (или доступа к ним);

б) использование преимущества владения капиталом и НИОКР;

в) возможности оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом:

1) объема их внутреннего рынка,
2) темпов экономического роста,
3) цен,
4) квалификации рабочей силы,
5) развитости инфраструктуры,
6) политико-правовых факторов;

г) возможность аккумулировать капитал в рамках всей сети ТНК;

д) использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира;

е) постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных, финансовых рынков в разных странах;

ж) рациональная организационная структура ТНК;

з) опыт международного менеджмента.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ И МИРОВОЙ КРИЗИС ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1. Выбрать отличительные признаки (критерии) отнесения финансовых потоков к внешнему заимствованию:

а) финансовые потоки движутся от нерезидентов страны к ее резидентам;

б) осуществляются под юрисдикцией одной национальной правовой системы;

в) имеют нерегистрируемый характер;

г) деноминированы в иностранных валютах, являющихся свободно используемыми (международными);

д) осуществляются под юрисдикцией нескольких национальных правовых систем;

е) имеют регистрируемый характер;

ж) деноминированы в иностранных валютах, являющихся резервными на международных финансовых рынках.

2. Определить основные цели внешнего заимствования:

а) поддержание бездефицитности (сбалансированности) платежного баланса;

б) обеспечение страны товарами, относящимися к критическому импорту;

в) сохранение темпов развития экономики;

г) пополнение золотовалютных резервов государства;

д) привлечение кратко- и среднесрочных торговых займов под операции экспортно-импортного характера;

е) привлечение торговых займов для немедленной оплаты импортируемых товаров.

3. Классифицировать иностранные займы в зависимости от целевого назначения:

а) направлены на создание основ проведения экономических реформ в различных отраслях и органах государственного управления;	1) иностранные займы краткосрочного характера;
б) привлекаются в целях регулирования платежного баланса;	2) иностранные займы институционального характера;
в) обеспечивают реализацию крупных проектов инвестиционного характера.	3) иностранные займы долгосрочного характера

4. Определить тип института, который предоставляет внешний займ:

а) крупные универсальные коммерческие банки;

б) специализированные торговые банки;

в) правительства иностранных государств;

г) президенты иностранных государств;

д) консорциумы банков;

е) МВФ, группа Всемирного банка, ЕБРР, АзБРР;

ж) ГАТТ/ВТО;

з) ООН.

5. Указать условия и организационно-правовые рамки предоставления займов:

а) обеспечение, предоставляемое для получения займов;

б) форма предоставления займов – кредитные линии, разовые кредиты, овердрафты;

в) льготность (10 % годовых и наличие льготного периода);

г) льготность (свыше 10 % годовых и наличие льготного периода);

д) льготность (10 % годовых и отсутствие льготного периода);

е) срок предоставления – долго- (свыше 3-х лет) , средне- (от 1 до 3-х лет) и краткосрочные (до 1 года);

ж) тип процентной ставки – постоянная или плавающая.

6. Назвать преимущества иностранных займов перед другими видами внешнего финансирования:

а) использование больших объемов финансовых ресурсов в иностранной валюте для нужд национальной экономики;

б) возможность доступа страны-реципиента к ресурсам международных валютно-финансовых организаций;

в) возможность отработки эффективных процедур проектного финансирования и анализа инвестиционных проектов на уровне отдельных отраслей и предприятий.

7. Начало формирования внешнего долга Республики Беларусь приходится:

а) на начало 1995 г.;

б) на конец 1993 г.;

в) на конец 1992 г.;

г) на начало 1994 г.

8. Назовите показатели кредитной безопасности страны:

а) отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту страны;

б) отношение валового внешнего долга к экспорту товаров и услуг;

в) отношение валового внешнего долга к национальному доходу страны;

г) отношение валового внешнего долга к импорту товаров и услуг;

д) отношение платежей по обслуживанию внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг;

е) отношение выплат процентов по внешнему долгу к объему экспорта товаров и услуг;

ж) отношение платежей по обслуживанию внешнего долга к валовому национальному продукту.

9. Классифицируйте кредиты и субсидии развивающимся странам:

а) экспортные кредиты;
б) официальное финансирование развития (ОФР);
в) официальная помощь развитию (ОПР);
г) прочее ОФР;
д) международное банковское кредитование;
е) безвозмездные субсидии неправительственных организаций;
ж) эмиссия ценных бумаг;
з) частные кредиты и субсидии.

10. Льготные кредиты и субсидии развивающимся странам направляются в основном:
а) на развитие промышленности;
б) строительство инфраструктурных объектов;
в) решение социальных проблем (образование, здравоохранение);
г) развитие сельского хозяйства;
д) оказание продовольственной помощи.

11. Кредиты и субсидии развивающимся странам предоставляются за счет:
а) бюджетных средств;
б) средств международных финансовых организаций;
в) средств неправительственных организаций;
г) средств ТНБ.

12. Найти соответствующие виды коммерческого и банковского кредитования внешнеторговых операций:

1) кредит по открытому счету;	
2) вексельный кредит;	
3) авансовый платеж импорта;	а) коммерческий кредит;
4) кредит под залог товаров;	
товарных документов, векселей;	б) банковский кредит.
5) акцептный кредит;	
6) акцептно-рамбурсный кредит.	

13. Выбрать количественные и качественные характеристики факторинговых и форфейтинговых операций:
а) покупка специальной компанией краткосрочных требований экспортера к импортеру;
б) покупка специальной компанией или банком на безоборотной основе векселей и других долговых обязательств по внешнеторговым операциям;

в) применяется при поставках машин и оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа;

г) оплачивается сразу вся сумма сделки за вычетом дисконта (скидки);

д) продавец немедленно (в течение 2–3 дней) получает от 70 до 90 % суммы сделки;

е) классифицируются по следующим признакам: конвенционные или конфиденциальные, без права регресса или с правом регресса;

ж) является новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска предприятия.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ (ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК)

1. Классифицировать основные элементы международного рынка ссудных капиталов:

а) краткосрочные депозитно-ссудные операции;

б) средне- и долгосрочные иностранные кредиты;

в) рынок евровалют;

г) рынок еврокредитов (от 1 до 15 лет);

д) купля-продажа ценных бумаг;

е) эмиссия ценных бумаг;

ж) рынок форвардов, фьючерсов, опционов, свопов.

1) денежный рынок;

2) рынок деривативов;

3) рынок капиталов.

2. Назвать причины возникновения рынка евровалют:

а) противостояние СССР и США;

б) появление единой валюты евро стран − членов Евросоюза;

в) рост дефицита платежного баланса США, для покрытия которого проводилась дополнительная эмиссия долларов;

г) более высокая процентная ставка на рынке капиталов в США по сравнению с Западной Европой;

д) более низкая процентная ставка на рынке капиталов в США по сравнению с Западной Европой;

е) восстановление экономики стран Западной Европы после Второй мировой войны, рост европейского экспорта в США.

3. Классифицировать основные инструменты, относящиеся к трем секторам еврорынка:

а) кредиты на условиях «стэнд-бай»;
б) еврооблигации; 1) евроденежный рынок;
в) ролловерные кредиты;
г) евроакции;
д) депозитные сертификаты; 2) рынок еврокредитов;
е) межбанковские ссуды;
ж) инооблигации;
з) евроноты; 3) рынок еврозаймов.
и) евровекселя.

4. Выбрать отличительные признаки рынка еврооблигаций и инооблигаций:

а) размещаются в одном финансовом центре;

б) приобретаются инвесторами на базе котировок их национальной биржи;

в) эмиссия осуществляется банковским консорциумом или международной организацией;

г) размещаются одновременно на рынках ряда стран;

д) эмиссия в большей степени подвержена государственному регулированию;

е) процент по купону не облагается налогом у «источника дохода».

5. Определить современные тенденции развития международного рынка ссудных капиталов:

а) введение умеренного контроля за операциями банков на еврорынке со стороны промышленно развитых стран;

б) усиление государственного вмешательства в деятельность ТНБ на еврорынке;

в) отсутствие государственного контроля за операциями коммерческих банков на международном рынке ссудных капиталов.

6. Назвать особенности международного рынка ссудных капиталов:

а) отсутствие четких пространственных и временных границ;

б) международные кредитные и финансовые операции исчисляются в триллионах долларов;

в) использование конвертируемых валют ведущих стран, СДР в качестве валюты кредитных и финансовых сделок;

г) ограничение доступа заемщиков на мировой рынок ссудных капиталов;

д) более высокая прибыльность операций в евровалютах, чем в национальных валютах.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

1. Назвать количественные показатели межстранового перемещения трудовых ресурсов, фиксируемые в платежном балансе страны:

а) число выбывших граждан за границу;

б) миграционное сальдо;

в) трудовой доход нерезидентов за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими;

г) оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой в другую страну;

д) число прибывших граждан из-за границы;

е) пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине.

2. Какие меры правительства США приведут к большему росту миграции рабочей силы в эту страну:

а) определение перечня желательных иммигрантов и жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности;

б) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж;

в) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа;

г) программы профессиональной подготовки иммигрантов;

д) программы экономической помощи странам массовой эмиграции;

е) принятие программы диверсификации географической структуры иммиграции.

3. Республика Беларусь выращивает рожь, используя 2 фактора производства – труд и землю. Предельный продукт труда каждого работника, выраженный в евро, сокращается по мере роста их числа следующим образом:

Количество рабочих	1	2	3	4	5	6
Предельный продукт	12	10	8	6	4	2

1) Определить от чего зависит реальная заработная плата.

2) Если арендатор земли нанимает трех местных работников, какова будет их совокупная зарплата?

3) Если арендатор земли, кроме того, наймет еще трех иммигрантов из Средней Азии, как изменятся его доходы?

4. Рассмотрим две страны Альфа и Бета. Рынок труда в этих странах характеризуется следующими данными. Функция спроса на труд в Альфа имеет вид: $D = 100 – 5W$, а функция предложения труда $S = 60 + 3W$, где W – реальная зарплата в долларах в час. В Бета соответствующие функции имеют вид: $D = 120 – 3W$ и $S = 40 + 5W$.

1. Каков объем занятости (млн человек) и равновесный уровень заработной платы (долл. в час) в обеих странах?
2. Каково потенциальное направление миграции рабочей силы?
3. Предположим, что в обеих странах сняты все ограничения на эмиграцию и иммиграцию и в результате передвижения рабочей силы в стране эмиграции равновесная часовая ставка заработной платы выросла на 1 долл. Каков объем эмиграции из этой страны?
4. Каков новый уровень равновесной заработной платы в принимающей стране?

5. Международная миграция рабочей силы:

а) приносит чистый выигрыш принимающей стране;

б) приносит чистый выигрыш стране эмиграции, если не учитывать изменения благосостояния рабочих-эмигрантов;

в) приносит чистый выигрыш стране эмиграции, если учитывать изменение благосостояния рабочих-эмигрантов;

г) верно а) и б);

д) верно а) и в).

6. При прочих равных условиях в результате международной миграции рабочей силы:

а) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции и предприниматели в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;

б) предприниматели в стране эмиграции и рабочие в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;

в) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции, и рабочие в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;

г) предприниматели и в стране эмиграции и в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш.

7. Обозначить характерные черты и проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь:

а) отрицательное сальдо миграционных потоков в Беларуси, т. е. число эмигрантов превышает число иммигрантов;

б) внутренняя и внешняя «утечка мозгов»;

в) нелегальная трудовая миграция граждан Беларуси в другие страны;

г) положительное сальдо миграционных потоков со странами СНГ и Балтии и отрицательное сальдо с другими государствами;

д) большой объем вынужденных мигрантов (беженцев) и нелегальных иммигрантов из стран Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока;

е) отсутствие в Беларуси законов, регулирующих миграционные потоки – «О беженцах», «О внешней трудовой миграции», «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства»;

ж) невысокий спрос со стороны зарубежных нанимателей на иммигрантов из стран СНГ, высокий уровень безработицы среди местного населения стран массовой иммиграции, ужесточение иммиграционного законодательства и принятие программ реэмиграции.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Определить достоинства теорий абсолютного и относительного паритета покупательной способности:

а) можно определить величину валютного курса, которую используют как базовый ориентир;	
б) расчеты курса валют по данной теории достаточно просты и удобны;	1) теория абсолютного ППС;
в) теория показывает, что в основе курса валюты лежит соотношение цен корзин одинаковых потребительских товаров в двух странах;	2) теория относительно ППС.
г) теория подтверждается в долгосрочном периоде некоторыми эмпирическими данными.	

2. Определить недостатки теорий абсолютного и относительного паритета покупательной способности:

а) трудность формирования и последующего сопоставления корзин одинаковых товаров;	
б) трудность определения базового валютного курса, к которому будет применяться данная теория;	1) теория абсолютного ППС;
в) отсутствие чистой конкуренции, наличие	

торговых барьеров и транспортных расходов;

г) сложно учитывать разное качество одинаковых товаров;

д) изменение структуры индекса цен происходит в разных странах несимметрично, в результате курс валют неизбежно отклоняется от ППС;

е) наличие товаров и услуг для внутреннего потребления, международная торговля которыми нецелесообразна вследствие дороговизны транспортных и иных издержек.

2) теория относительного ППС.

3. Выбрать варианты фиксированного и плавающего режима валютного курса:

а) регулируемое плавание;

б) свободное плавание;

в) реально фиксированный валютный курс;

г) «ползущая привязка»;

д) «валютный коридор»;

е) «валютный совет»;

ж) «регулируемая привязка».

1) фиксированный режим;

2) плавающий режим.

4. Назвать основные методы регулирования валютного курса:

а) девальвация и ревальвация;

б) дисконтная политика;

в) девизная политика;

г) валютная позиция;

д) официальная валютная интервенция;

е) управление официальными резервами;

ж) валютные ограничения;

з) валютная котировка.

5. З а д а ч а. На основании теории относительного ППС определить величину валютного курса в текущем году.

Страна	Валютный курс в базовом году, руб./долл.	Инфляция	
		%	в долях
Беларусь	5080	40	0,4
США	5080	2	0,02

6. Отметить основные факторы, обусловившие развитие международных валютных отношений:

а) рост производительных сил;

б) формирование мирового рынка;

в) углубление международного разделения труда;

г) формирование системы мирового хозяйства;

д) интернационализация хозяйственных связей;

е) развитие НТП;

ж) географические открытия;

з) усложнение международных отношений.

7. Мировая валютная система сложилась:

а) к середине XVIII в.;

б) середине XIX в.;

в) началу XX в.;

г) концу XIX в.

8. Отметить основные элементы 1) национальной валютной системы и 2) мировой валютной системы:

а) резервные валюты, международные счетные валютные единицы;

б) национальная валюта;

в) условия конвертируемости национальной валюты;

г) паритет национальной валюты;

д) условия взаимной конвертируемости валют;

е) международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование;

ж) режим национального валютного рынка и рынка золота;

з) регламентация использования международных кредитных средств обращения;

и) режим мировых валютных рынков и рынков золота;

к) режим курса национальной валюты;

л) регламентация режимов валютных курсов;

м) наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль;

н) регламентация международных расчетов страны;

о) унификация основных форм международных расчетов;

п) унификация правил использования международных кредитных средств обращения;

р) национальное регулирование международной валютной ликвидности страны;

с) межгосударственное регулирование валютных ограничений;

т) межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;

у) унифицированный режим валютных паритетов.

9. Любое платежное средство в иностранной валюте принято называть:

а) СДР (специальные права заимствования);

б) девизом;

в) резервной валютой;

г) ЭКЮ.

10. Отметить функции резервной валюты:

а) международное платежное средство;

б) международное резервное средство;

в) база для определения валютного паритета и валютного курса для других стран;

г) средство для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран − участниц мировой валютной системы;

д) средство накопления;

е) средство экономического давления на другие страны.

11. Отметить валюты, за которыми официально закреплен статус резервной: 1) в рамках Генуэзской системы, 2) Бреттон-Вудской валютной системы, 3) Ямайской валютной системы:

а) немецкая марка;

б) доллар США;

в) японская иена;

г) российский рубль;

д) СДР;

е) французский франк;

ж) английский фунт стерлингов;

з) швейцарский франк;

и) золото.

12. Отметить объективные и субъективные предпосылки приобретения статуса резервной валюты:

а) господствующие позиции страны в мировом производстве;

б) лидирующие позиции в экспорте товаров и капиталов;

в) лидирующее положение по золотовалютным резервам;

г) развитая сеть кредитно-банковских учреждений;

д) организованный и емкий рынок ссудных капиталов;

е) либерализация валютных операций;

ж) свободная обратимость валюты;

з) активная внешняя политика страны (в том числе валютная и кредитная);

и) функционирование валюты в международном обороте через банки и международные валютно-кредитные и финансовые организации.

13. Отметить валюты, которые МВФ отнес к разряду свободно используемых:

а) итальянская лира;
б) доллар США;
в) российский рубль;
г) японская иена;
д) молдавский лей;
е) бельгийский франк;
ж) канадский доллар;
з) швейцарский франк;
и) немецкая марка;
к) испанская песета;
л) французский франк;
м) английский фунт стерлингов.

14. Установить соответствие:

А. Свободно конвертируемая валюта;	1) валюта страны, где сохраняются валютные ограничения;
Б. Частично конвертируемая валюта;	2) валюта страны, где для резидентов и нерезидентов введен запрет обмена валют;
В. Неконвертируемая (замкнутая) валюта.	3) валюта страны, свободно обмениваемая на любые иностранные валюты.

15. Соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке, называется:

а) валютный курс;
б) валютный паритет;
в) монетный паритет;
г) режим валютного курса;
д) золотой паритет.

16. В современных условиях валютный курс базируется на:

а) золотом паритете;
б) валютном паритете;

в) монетном паритете.

17. Отметить основные компоненты международной валютной ликвидности:

а) официальные золотые резервы страны;

б) официальные валютные резервы страны;

в) счета в СДР и ЭКЮ;

г) резервная позиция в МВФ;

д) свободно конвертируемая валюта.

18. Мировая валютная система должна отвечать определенным требованиям (отметить каким):

а) обеспечивать международный обмен достаточным количеством пользующихся доверием платежно-расчетных средств;

б) поддерживать относительную стабильность и эластичность приспособления валютного механизма к изменению условий мировой экономики;

в) служить интересам стран-участниц;

г) обеспечивать платежеспособность стран-участниц;

д) обеспечивать равномерное экономическое развитие мирового хозяйства.

19. Выбрать качественные характеристики форвардных, фьючерсных и опционных сделок:

а) инструменты торгуются только централизованно на биржах с соблюдением определенных правил, посредством открытого предложения цен голосом;

б) соглашение о будущей поставке предмета контракта, заключенное вне биржи;

в) контракты сильно стандартизованы, торговля осуществляется на строго определенные инструменты с поставкой в строго определенные месяцы;

г) соглашение дает право одному из участников сделки, но не обязывает его купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется обеспечить реализацию этого права;

д) поставка финансовых инструментов осуществляется через расчетную палату, которая гарантирует выполнение обязательств по контрактам всеми сторонами;

е) стандартизации контрактов не существует;

ж) курс сделки фиксируется в момент ее заключения, передача актива осуществляется через определенный период.

Т е м а: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

1. Согласование национальных экономических политик интегрирующихся стран и формирование ими соответствующих межгосударственных экономических объединений – это:

а) микроуровень интеграционных процессов;

б) макроуровень интеграционных процессов.

2. Отметить основные результаты международной экономической интеграции:

а) образование целостных межгосударственных хозяйственных комплексов;

б) наличие наднациональных или межгосударственных институтов управления;

в) наличие единой валютной системы;

г) стирание национальных границ;

д) единая религиозно-ритуальная система;

е) единая социально-экономическая инфраструктура;

ж) общие финансовые фонды.

3. Выделить основные формы международной экономической интеграции в порядке возрастания степени интеграционного процесса:

а) общий рынок;

б) таможенный союз;

в) синдикат;

г) международное объединение;

д) преференциальные торговые соглашения;

е) зона свободной торговли;

ж) экономический и валютный союз;

з) политический союз.

4. Отметить примеры интеграционных группировок:

а) ЕС	е) ООН	л) ЛАИА
б) ЕАСТ	ж) ЕБРР	м) МЕРКОСУР

в) АСЕАН	з) МВФ	н) БЕНИЛЮКС
г) АТЭС	и) ЭКОСОС	м) МФК
д) НАФТА	к) Андская группа	н) КАРИКОМ

5. Римский договор – это:
а) образование Таможенного союза БЕНИЛЮКС;
б) учреждение Европейского экономического сообщества (ЕЭС);
в) учреждение Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом);
г) реализация «плана Шумана».

6. Отметить страны, входящие в ЕС:

а) Франция;	и) Швейцария;	с) Мальта;
б) Германия;	к) Дания;	т) Греция;
в) Великобритания;	л) Португалия;	у) Бельгия;
г) Монако;	м) Швеция;	ф) Нидерланды;
д) Италия;	н) Лихтенштейн;	х) Люксембург;
е) Исландия;	о) Норвегия;	ц) Испания;
ж) Ирландия;	п) США;	ч) Финляндия;
з) Австрия;	р) Турция;	ш) Кипр.

7. Отметить основные институциональные органы ЕС:

а) КЕС;	г) Евратом;	ж) Евросуд;
б) ЕАСТ;	д) Европарламент;	з) Евросовет;
в) Совет ЕС;	е) ЕБРР;	и) ЕВФ.

8. Какой период считается золотым веком в жизни ЕС:
а) середина 1970-х середина 1980-х гг.;
б) конец 1950-х середина 1970-х гг.;
в) вторая половина 1980-х начало 1990-х гг.

9. Отметить основные цели создания общего рынка (ЕЭС) на первом этапе экономической интеграции:
а) устранение ограничений в торговле между странами-участницами;
б) сближение законодательства;
в) разработка принципов согласования экономической политики;
г) установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
д) ликвидация ограничений для свободного передвижения людей, капиталов, услуг;

е) создание валютного союза;
ж) разработка и проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;
з) унификация налоговой системы;
и) введение общей валюты;
к) создание органов наднационального регулирования.

10. Цель создания единого экономического пространства в Западной Европе была провозглашена:
а) в договоре о ЕОУС;
б) договоре о создании ЕЭС;
в) договоре о создании Евратом;
г) договоре о создании Таможенного союза;
д) ЕЕА (Едином европейском акте).

11. ЕЭС трансформировалось в Европейский союз в соответствии:
а) с Единым европейским актом;
б) Маастрихтским договором;
в) договором о создании Таможенного союза.

12. Какое соглашение вступило в силу с января 1996 г. между ЕС и Турцией?
а) о партнерстве и сотрудничестве;
б) таможенном союзе;
в) образовании единого европейского пространства;
г) зоне свободной торговли.

13. Отметить страны ЕС, в которых с 1 января 2002 г. не был введен евро:

а) Австрия;
б) Бельгия;
в) Германия;
г) Ирландия;
д) Великобритания;
е) Испания;
ж) Италия;
з) Франция;
и) Дания;
к) Люксембург;
л) Нидерланды;
м) Португалия;
н) Швеция;
о) Финляндия;
п) Греция.

14. Имеет ли Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) межгосударственные координирующие институты и наднациональные функции?

а) да б) нет в) не знаю

15. Отметить страны, входящие в настоящее время в ЕАСТ:

а) Великобритания;
б) Греция;
в) Исландия;
г) Испания;
д) Лихтенштейн;
е) Франция;
ж) Швеция;
з) Норвегия;
и) Финляндия;
к) Нидерланды.

16. Распространяется ли режим свободного беспошлинного товарооборота между странами − членами ЕАСТ в соответствии с конвенцией ЕАСТ на сельскохозяйственную продукцию:

а) да; б) нет.

17. Отметить страны, входящие в НАФТА (Североамериканскую зону свободной торговли), в порядке получения ими наибольшей выгоды от соглашения:

а) Венесуэла;
б) Куба;
в) Мексика;
г) США;
д) Аргентина;
е) Боливия;
ж) Канада;
з) Уругвай.

18. Отметить субъекты торговли, которые понесут убытки от заключенного соглашения НАФТА:

а) потребители торгового блока;
б) американские промышленники в таких секторах, как электроника, компьютерное обеспечение, стройматериалы, запчасти;
в) американские фермеры, производящие сахар, цитрусовые, зимние овощи.

19. Отметить факты, подтверждающие активизацию интеграционных процессов в Южной Америке:

а) образование Союза арабского Магриба;
б) образование АСЕАН;
в) образование НАФТА;
г) заключение торгового пакта МЕРКОСУР;
д) создание организации АТЭС;

е) планы образования ЦАОР (Центрально-американского общего рынка).

20. Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием и функционированием таких организаций, как:

а) МЕРКОСУР;
б) ОЭСР;
в) АСЕАН;
г) АТЭС;
д) АТР;
е) ЕАСТ;
ж) ОПЕК;
з) ЛАИА.

21. Отметить страны, входящие в АСЕАН:

а) Сингапур;
б) Южная Корея;
в) Малайзия;
г) Китай;
д) Индонезия;
е) Вьетнам;
ж) Таиланд;
з) Бруней;
и) Венесуэла;
к) Филиппины;
л) Австралия;
м) Алжир.

22. Указать крупнейшую экономическую организацию интеграционного сотрудничества, в которую входят государства Азии, Северной и Южной Америки:

а) АТР;
б) АСЕАН;
в) ОПЕК;
г) АТЭС;
д) МЕРКОСУР;
е) ОЭСР;
ж) ЕС;
з) НАФТА.

23. С 1993 г. ЕС – это:

а) Европейское сообщество;
б) Европейское экономическое сообщество;
в) Европейский союз;
г) Европейский экономический союз;
д) Европейский экономический и таможенный союз.

24. На первом этапе интеграции с 1957 г. в состав ЕС вошли страны:

а) с высоким уровнем экономического развития;
б) с относительно низким уровнем экономического развития;
в) состав участников был разнородным в плане экономического развития.

25. Отметить государства, которые являются кандидатами в члены ЕС:

а) Россия;	и) Литва;	с) Португалия;
б) Грузия;	к) Мальта;	т) Греция;
в) Болгария;	л) Черногория;	у) Турция;
г) Хорватия;	м) Польша;	ф) Австрия;
д) Венгрия;	н) Румыния;	х) Чехия;
е) Кипр;	о) Словакия;	ц) Эстония;
ж) Латвия;	п) Беларусь;	ч) Финляндия;
з) Молдова;	р) Словения;	ш) Украина.

26. «План Маршалла» был связан:

а) с осуществлением международного контроля над ключевыми отраслями военной промышленности стран ЕС;

б) передачей руководства угледобычей Франции и Германии наднациональному сектору;

в) экономической помощью США западноевропейским странам.

Его начали осуществлять:

а) в 1951г.;

б) 1957 г.;

в) в период с 1945 по 1950 г.;

г) 1967 г.

27. Бенилюкс – это:

а) зона свободной торговли;

б) таможенный союз;

в) общий рынок;

г) экономический союз.

28. Таможенный союз западноевропейских стран был окончательно создан:

а) к середине 1970-х гг.

б) к концу 1960-х гг.

в) к началу 1980-х гг.

Отметить его основные элементы:

а) отмена таможенных пошлин во взаимной торговле;

б) снятие количественных ограничений во взаимной торговле;

в) единая система налогообложения;

г) введение кодекса добросовестной конкуренции;

д) введение единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам;

е) предоставление режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле;

ж) проведение единой внешнеторговой политики.

29. Европейская валютная система западноевропейских стран была создана:

а) к началу 1990-х гг.;

б) середине 1980-х гг.;

в) концу 1980-х гг.;

г) концу 1970-х гг.;

д) началу 1970-х гг.

30. Валютно-расчетная единица стран ЕС реально обеспечена:

а) их природными ресурсами;

б) отчислениями стран от национальных золотых запасов;

в) отчислениями от национальных долларовых запасов;

г) национальными валютами стран ЕС;

д) запасами драгоценных камней стран ЕС;

е) запасами продовольствия стран − участниц ЕС.

31. Белая Книга была принята в связи:

а) с созданием ЭВС;

б) началом действия Договора о Европейском союзе;

в) созданием Единого внутреннего рынка (ЕВР) стран ЕС;

г) созданием экономического, валютного и политического союза стран ЕС.

32. Существуют ли в государстве, входящем в ЕС, определенные ограничения при приеме граждан из других стран ЕС на работу и учебу:

а) да; б) нет.

33. Равноправны ли компании стран − участниц ЕС при участии в торгах и при получении правительственных заказов в любом государстве − члене ЕС:

а) да; б) нет.

34. Закрыт ли доступ для фирм всех стран − участниц ЕС на национальные рынки сферы услуг:

а) да; б) нет.

35. Страна, производящая исключительно промышленные товары, намеревается создать таможенный союз со страной, производящей исключительно сельскохозяйственные и сырьевые товары. Приведет ли такой таможенный союз к повышению уровня благосостояния в каждой из стран?

а) да; б) нет.

36. Автомобильное колесо стоит в Беларуси 100 долл., в России – 80 долл., в Словакии – 60 долл. Беларусь – малая страна, ее внешняя торговля не влияет на уровень мировых цен.

1. В Беларуси вводится 100 %-ый адвалорный тариф на импорт колес из России и Словакии. Будет ли Беларусь продолжать импортировать колеса?

2. Какой эффект – создания торговли или отклонения торговли – возникает при образовании таможенного союза между Беларусью и Россией?

3. Беларусь вводит 50 %-ый адвалорный тариф на импорт колес из России и Словакии. Будет ли Беларусь импортировать колеса?

4. Если теперь Беларусь создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или станет их импортировать?

Т е м а: РОЛЬ ВТО В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Найти принципиальные отличительные черты ВТО и ГАТТ:

а) данная международная структура занималась только вопросами регулирования торговли товарами; 1) ГАТТ;

б) постоянная международная организация, имеющая свой секретариат; 2) ВТО.

в) регулирует торговлю не только товарами, но и услугами и правами на интеллектуальную собственность;

г) простой свод правил, международное соглашение, имеющее небольшой секретариат;

д) многие соглашения по отдельным товарам были селективными по характеру своего действия;

е) система урегулирования торговых споров позволяла отдельным странам блокировать принятые решения;

ж) система урегулирования торговых споров
позволяет принимать решения на автоматической основе.

2. Назвать основные функции ВТО:

а) сотрудничество с другими международными организациями по вопросам торговой политики;

б) надзор за исполнением многосторонних торговых соглашений;

в) оказание технического содействия и обучение персонала;

г) проведение многосторонних торговых переговоров;

д) содействие решению торговых споров;

е) контроль за развитием международной торговли и торговой политики.

3. Перечислить органы, которые входят в структуру ВТО:

а) Министерская конференция;

б) Секретариат;

в) Генеральный совет;

г) Генеральный комитет;

д) Совет министров;

е) Совет по торговле товарами;

ж) Совет по торговле услугами;

з) Совет по связанным с торговлей аспектам интеллектуальной собственности.

4. Назвать наиболее важные правила поведения в международной торговле:

а) содействие конкуренции;

б) предсказуемость торговой политики;

в) применение количественных ограничений импорта в случае нанесения ущерба отечественным производителям;

г) применение антидемпинговых и компенсационных пошлин;

д) либерализация международной торговли;

е) взаимное предоставление всеми странами режима наибольшего благоприятствования и национального режима;

ж) повышение таможенных тарифов на импорт в случае нанесения ущерба отечественным производителям;

з) использование экспортных субсидий для поддержки отечественных производителей.

5. В каких формах нельзя накладывать ограничения на международную торговлю услугами?

а) квоты на объем предоставляемых услуг;

б) ограничения на стоимость услуг;

в) ограничения общего числа организаций, предоставляющих услуги;

г) ограничения на способ доставки услуг;

д) ограничения на коммерческое присутствие в принимающей стране;

е) ограничения на участие иностранного капитала в организациях, предоставляющих услуги;

ж) ограничение числа физических лиц, которые предоставляют услуги;

з) ограничения юридических форм, в которых могут быть зарегистрированы организации.

6. Какие международные организации ближе всего подходят к вопросам изучения и регулирования международного движения технологии?

а) ЮНКТАД;

б) МОТ;

в) МОИС;

г) ПРООН;

е) ВТО-ТРИПС;

ж) МАГИ-ЦУИС;

з) МВФ;

и) МФК.

7. Система защиты прав на интеллектуальную собственность какой страны на первое место ставит задачу общественной полезности изобретения, а не обеспечения прав владельца собственности:

а) США;

б) Великобритания;

в) Германия;

г) Франция;

д) Япония.

8. Патентная система какой страны основывается на принципе, при котором изобретение принадлежит не тому, кто первым зарегистрирует патент, а тому, кто первым его изобрел:

а) США;

б) Великобритания;

в) Германия;

г) Франция;

д) Япония.

9. Назовите основные преимущества членства Беларуси в ВТО:

а) укрепление репутации страны как стабильного и надежного торгового партнера;

б) создание в стране предсказуемой инвестиционной среды;

в) отмена антидемпинговых преследований белорусских товаров на международных рынках;

г) наличие правовой основы для устранения дискриминационных мер, применяемых крупнейшими государствами в торговле с Беларусью;

д) значительное улучшение открытости торговой политики и практики торговых партнеров, обеспечивающее большую безопасность в торговых отношениях;

е) регулярные выплаты взносов в бюджет ВТО;

ж) приведение в соответствие с международными нормами и правилами национальной законодательной базы, а также создание институционального механизма контроля за выполнением взятых на себя многосторонних обязательств;

з) обеспечение международной правовой защиты экономических интересов страны;

и) недискриминационный доступ к рынкам более чем 153 государств;

к) возможность оказания государством помощи предприятиям-экспортерам;

л) снижение тарифной защиты внутреннего рынка до уровня, существующего в странах-членах ВТО.

10. На каком раунде торговых переговоров в рамках ГАТТ были подписаны соглашения, которые регулируют торговлю не только товарами, но и услугами, включая права на интеллектуальную собственность?

а) Диллон-раунд;

б) Токио-раунд;

в) Кеннеди-раунд;

г) Уругвайский раунд.

ТЕМАТИКА ДОКЛАДОВ И РЕФЕРАТОВ

1. Западный опыт развития ТНК и возможности его использования при реформировании крупной промышленности Республики Беларусь.
2. Реинтеграция постсоветского экономического пространства и опыт Западной Европы.
3. Опыт создания и функционирования СЭЗ в современной рыночной экономике.
4. Механизм функционирования международной торговой системы и внешнеторговая политика Республики Беларусь.
5. Государственное регулирование прямых иностранных инвестиций: анализ мирового опыта.
6. Внешний государственный долг и способы его реструктуризации.
7. Платежный баланс страны и способы его регулирования.
8. Сущность международной валютной системы и основные этапы ее развития.
9. Конкурентоспособность страны на мировом рынке и ее обеспечение.
10. Внешняя трудовая миграция и проблемы миграционной политики в Республике Беларусь.
11. Экономические последствия расширения ЕС на Восток.
12. Тенденции развития мировой торговли и внешнеторговая политика Республики Беларусь.
13. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь: состояние и перспективы
14. Современные тенденции прямого иностранного инвестирования и Республика Беларусь.
15. Механизм привлечения и использования иностранных кредитов в Республику Беларусь и его совершенствование.
16. Экономические последствия вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.
17. Роль международного рынка ссудных капиталов в мировой экономике.
18. Проблемы интеграции постсоциалистических стран в мировое хозяйство.
19. Транснациональные корпорации и национальная экономическая безопасность.
20. Совместные предприятия в экономической системе общества.

21. Особенности валютного регулирования в странах с переходной экономикой.

22. Рынок еврооблигаций и особенности его функционирования.

23. Стратегические альянсы в глобальной экономике.

24. Срочный валютный рынок: особенности становления и перспективы развития.

25. Внешнеторговая политика Республики Беларусь: состояние и перспективы.

26. Проблема защиты прав на интеллектуальную собственность в странах-членах ВТО и Республике Беларусь.

27. Опыт западноевропейской экономической интеграции для Союза России и Беларуси.

28. Международная экономическая интеграция: современные тенденции и противоречия.

29. Европейский валютный союз: генезис и направления развития.

30. Международная миграция рабочей силы.

31. Факторы эффективности международных транспортных операций.

32. Организация международных операций коммерческого банка.

33. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеторговый баланс Республики Беларусь.

34. Перспективы взаимоотношений Республики Беларусь с международными кредитно-финансовыми организациями.

35. Эффективность использования иностранных кредитов в Республике Беларусь.

36. Оценка рисков на финансовых рынках в условиях глобализации.

37. Современные тенденции развития мировой экономики и международных экономических отношений.

38. Современные тенденции развития мирового рынка услуг.

39. Конкурентоспособность продукции белорусских производителей на зарубежных рынках.

40. Закономерности современной международной миграции рабочей силы и особенности ее регулирования.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

Литература

Нормативные документы:

1. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг.. – Мн.: Право и экономика, 2011. – 67 с.
2. Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы // Министерство информатизации и связи Республики Беларусь [Электронный ресурс].– Режим доступа: www.mpt.gov.by/new/modules/dep/index.php?sub&id.
3. Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001174 .

Основная:

4. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2008.
5. Киреев, А.П. Международная экономика. Часть 1. – М.: Международные отношения, 2001, 2003.
6. Международные экономические отношения: учебник / Под ред. В.Е.Рыбалкина. – 7 –е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 591 с.
7. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / под ред. И.П. Фаминского – М.: Юристъ, 2008.
8. Давыденко, Е.Л. Международные экономические отношения: учебно-методическое пособие. – Минск: ИВЦ Минфина, 2011.
9. Давыденко, Е.Л. Международные экономические отношения: Пособие для студентов. – Мн.: БГУ, 2001.

Дополнительная:

10. Мировая экономика и международные экономические отношения: в 2 ч.: учебник / Под ред. Р.И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006 .
11. Буглай, В.Б., Ливенцев, Н.Н. Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика, 2003.

12. Кругман, П.Р., Обстфельд, М. Международная экономика. Теория и политика. – СПб.: Питер, 2003.

13. Основы торговой политики и правила ВТО. – Междунар. Отношения, 2006. – 448 с.

14. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация. – М.: Экономика, 2003.

15. Михневич, С.И. Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – 2-е изд., доп. – Минск: Право и экономика, 2006. – 254 с.

16. Михневич, С.И. Международная торговля сельскохозяйственными товарами в условиях либерализации мировых рынков; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 200 с.

17. Национальная экономика Беларуси: учебник для студ. экон. спец. учреждений, обеспечивающих получение высш. образования / [В. Н. Шимов и др.] ; под ред. В. Н. Шимова. - 3-е изд. - Минск : БГЭУ, 2009. - 752 с.

18. Экономические факторы мирового развития / А.Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2007. – 392 с.

19. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол.авт.; под общ. ред. проф. В.В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 656 с.

20. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан и др./ под общ.ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск: ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.

21. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. Е. Калинина. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.

22. Фомишин, С.В.Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002.

23. Бравар, Ж.-П., Морган, Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.

24. Аксенов, В.С. Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций. М.: МПА-Пресс, 2006.

25. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью.- Мн.: БГЭУ, 2007.

26. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко; под науч. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.

27. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. – М.: Юристъ, 2003.

28. Петровская, Л.М. Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теоретические и практические аспекты / Л.М. Петровская, А.В. Данильченко. – Минск: Право и экономика, 2007. – 95 с.

29. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник для студентов вузов / Под ред. Л.Н.Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2008.

30. Платежный баланс Республики Беларусь // Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/.

31. OECD Information Technology Outlook, 2010. Summary in Russian // Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс].–2010.– Режимдоступаhttp://www.oecd.org/dataoecd/4/27/46478576.pdf.

32.UNCTADstat database [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=enhttp://old.ibusiness.ru/analytics/30608/.-

Интернет – ресурсы:

www.prezident.gov.by
www.mfa.gov.by
www.economy.gov.by
www.wto.org
www.wto.ru
www.ncpi.gov.by
www. unktad.org
www.mfa.org
www.worldbank.org
www.oecd.org
www.ncpi.gov.by

РАЗДЕЛ 4.

УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ КУРСА «Международные экономические отношения»

Традиционной формой преподнесения материала является **лекция**. Курс лекций по предмету дает необходимую информацию по изучению закономерностей и тенденций развития международных экономических отношений.

Семинарское занятие представляет собой коллективное обсуждение студентами изученного материала, с целью систематизации, обобщения и проверки знаний, полученных на лекциях, консультациях и в ходе самостоятельной работы.

К каждому занятию предлагается ряд вопросов для самостоятельного изучения, при этом преподаватель акцентирует внимание студентов на важнейших моментах, разъясняет, как связать теоретический опыт с практическими примерами.

В процессе подготовки к занятиям и непосредственно на них студенты должны получить навыки самостоятельной работы с литературой: монографиями, периодическими и справочными изданиями; приобрести опыт публичных выступлений и ведения дискуссии. Успех семинарского занятия во многом зависит от подготовленности к нему студентов и их активного участия.

Ответы на вопросы должны быть аргументированными и сопровождаться конкретными примерами. Поощряется использование студентами при выступлении на семинарском занятии раздаточного материала, плакатов и других наглядных средств, способствующих усвоению предмета.

Работа студентов на семинарских занятиях оценивается преподавателем и является неотъемлемой частью при подведении итоговых результатов на зачете.

Изучение литературы может завершаться ее представлением в разной форме. Письменно - в виде реферативного обзора, эссе. Устно на семинарском занятии - в виде презентации, доклада, дискуссии.

Реферативный обзор публикаций на тему составляется в виде краткого резюме содержания каждого прочитанного источника по данной теме. Объем такого резюме, не более ½ стр. по каждому источнику (или по 1 ст. на каждые 10-15 стр. текста).

Эссе представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самого автора и информацию из

других источников. Для ответа студент должен сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и обосновать его. Объем эссе составляет 4-5 стр.

Доклад – более традиционное и формальное представление материала в устной форме. Однако доклад не должен быть простым пересказом собранной информации, в нем должна присутствовать основная проблема, ее доказательство и выводы.

Дискуссия – коллективная форма устного представления информации. Обычно дискуссию готовит один или несколько человек, представляющих основные вопросы темы и точки зрения. Остальные участники дискуссии высказывают свои мнения и суждения. Для организации дискуссии должен быть ведущий, в обязанность которого входит предоставление слова разным участникам, сдерживание эмоциональных реакций участников и подведение итогов обсуждения.

Методические рекомендации к написанию эссе

Эссе является важнейшим заданием для студента и представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самих авторов.

Его **цель** состоит в формировании умения вырабатывать и корректно аргументировать свою точку зрения на новые для автора (а часто и объективно спорные) проблемы. То есть делать именно то, что составляет значительную часть практической работы любого экономиста. Для ответа нужно сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и обосновать его. Само написание эссе предполагает работу в спокойной домашней обстановке, когда есть возможность еще раз просмотреть учебную литературу, сопоставлять знания, полученные в разных частях курса, привлечь дополнительные источники информации. При написании эссе студент должен стремиться создать максимально сжатый текст, затрагивающий, однако, все основные аспекты проблемы. Важно понимать при этом, что особо ценится свежий взгляд на проблему

Эссе должно содержать постановку проблемы; выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме (оценку изученных источников); список использованной литературы (указывается только та литература, которой фактически пользовался автор; все случаи использования источников (цитаты, сведения, оценки и т.д.) отмечаются ссылками в виде сносок или примечаний с указанием страниц источника).

Объем эссе не должен превышать 5-6 страниц текста. Включение в эссе материалов, не имеющих прямого отношения к теме, а также использование текстов, заимствованных из Интернета, служит основанием

для снижения общей оценки или признания работы не соответствующей требованиям.

Критерии оценки эссе: самостоятельность выполнения работы, способность аргументировано защищать основные положения и выводы; эссе, выполненное несамостоятельно, по другим критериям не оценивается; соответствие формальным требованиям (структура, наличие списка литературы, сносок, грамотность изложения), уровень освоения темы и изложения материала: обоснованность отбора материала, использование первичных источников, способность самостоятельно осмысливать выявленные факты, логика изложения; четкость и содержательность

РАЗДЕЛ 5.

ФОРМА КОНТРОЛЯ

Итоговый контроль.

Для контроля усвоения дисциплины учебным планом предусмотрен зачет и экзамен.

Зачет и экзамен по предмету «Международные экономические отношения» проводится в устной форме по экзаменационным билетам.

Текущий контроль.

В течение семестра студентами на основе самостоятельной работы с научной и периодической литературой выполняются рефераты, доклады.

В содержательном аспекте решение о зачете или незачете, а также экзаменационная оценка основывается на программе курса и делится на три части:

1) Оценка работы студента в течение семестра, включающая посещаемость, активность на занятиях, тестирование – 30 баллов;
2) задания, связанные с написанием рефератов, подготовки докладов – 10 баллов;
3) задания на проверку остаточных теоретических знаний по курсу на зачете и экзамене – 60 баллов.

Для оценки результатов зачета используется шкала. Максимально возможное количество баллов равно 100.

Перевод баллы в словесную оценку осуществляется с помощью следующей таблицы:

Таблица 1.

Шкала оценок зачета по курсу "Международные экономические отношения"

Кол-во набранных баллов	0-49	50-100
Словесная оценка	незачет	зачет

Экзаменуемые имеют право пользоваться во время проведения зачета учебной программой курса. Результаты зачета объявляются, как правило, в день его проведения и заносятся в зачетную книжку экзаменуемого и экзаменационную ведомость.

Студенты, не выполнившие в полном объеме требования по изучению данной дисциплины, не допускаются кафедрой к сдаче зачета и экзамена.