

Учреждение образования  
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Е. А. Дашкевич  
Д. Г. Малашевич

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Тексты лекций для студентов  
специальности 1-26 02 02 «Менеджмент»  
направления специальности  
1-26 02 02-05 «Менеджмент международный»

Минск 2018



УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.5я73  
Д21

Рассмотрены и рекомендованы редакционно-издательским советом  
Белорусского государственного технологического университета.

**Р е ц е н з е н т ы :**

доктор педагогических наук, профессор,  
заведующий кафедрой менеджмента  
Белорусского национального технического университета  
*В. Ф. Володько;*

кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры бизнес-администрирования  
Института бизнеса и менеджмента технологий  
Белорусского государственного университета  
*И. П. Дервяго*

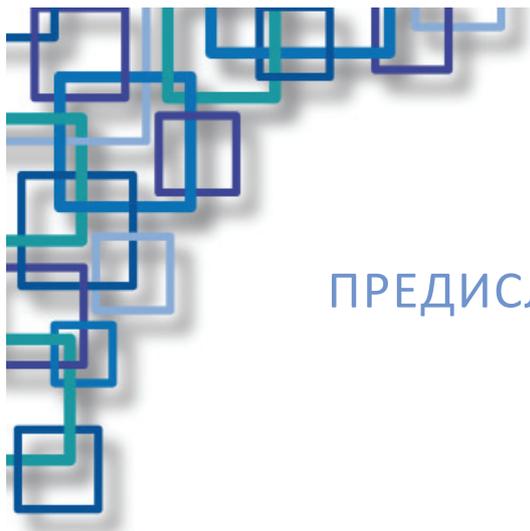
**Дашкевич, Е. А.**

Д21      Международные экономические отношения : тексты лекций  
для студентов специальности 1-26 02 02 «Менеджмент» направле-  
ния специальности 1-26 02 02-05 «Менеджмент международный» /  
Е. А. Дашкевич, Д. Г. Малашевич. – Минск: БГТУ, 2018. – 143 с.

В текстах лекций рассмотрены вопросы истории возникновения  
и современного содержания международных экономических отно-  
шений, особенности торговли товарами, услугами и технологиями,  
электронного бизнеса. Особое внимание уделено созданию свободных  
экономических зон в мире, а также специфике и современному состо-  
янию свободных экономических зон в мире и Беларуси. Отражены во-  
просы международного разделения труда и миграционного кризиса.  
Рассмотрены особенности финансового рынка, международной эко-  
номической интеграции.

**УДК 339.9(075.8)**  
**ББК 65.5я73**

© УО «Белорусский государственный  
технологический университет», 2018  
© Дашкевич Е. А., Малашевич Д. Г., 2018



## ПРЕДИСЛОВИЕ

В современных социально-экономических условиях международные экономические отношения являются одним из важнейших факторов устойчивого развития страны. Они способствуют ускорению научно-технического прогресса, рациональному использованию природных ресурсов, глобализации мирового хозяйства, обмену производственным опытом, ускоренному развитию международных хозяйственных связей и развитию мировой торговли товарами и услугами.

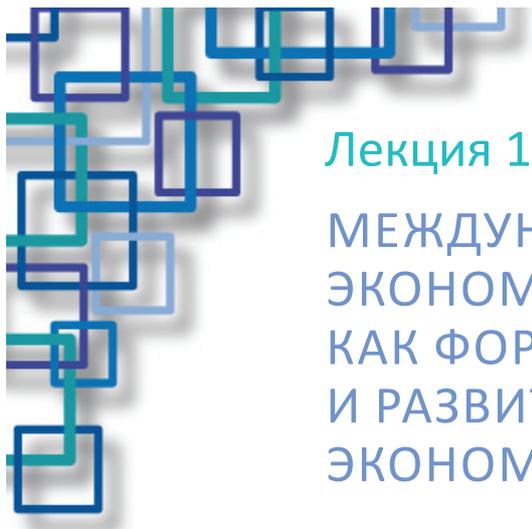
Главной целью развития мировой экономики является максимальное использование преимуществ совокупного экономического потенциала мирового сообщества. При этом необходимо понимать, что страны играют разные роли в этом процессе, а международное значение любой страны или ее отдельного региона основано на наличии доступных природных ресурсов, динамике развития экономики, месте в мировой системе производства товаров и услуг, наличии финансовых ресурсов.

Республика Беларусь уверенно входит в мировое экономическое сообщество, наращивает экспортный потенциал, расширяет экономическое сотрудничество со странами мира, налаживает взаимовыгодные экономические отношения со странами, входящими в Евразийский экономический союз, – Республикой Армения, Республикой Казахстан, Киргизской Республикой и Российской Федерацией, а также с Венесуэлой, Китаем, странами Евросоюза и др.

Понимание международных хозяйственных связей необходимо для осуществления интеграции Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, поэтому современный менеджер-экономист обязан разбираться в тенденциях, прослеживаемых в глобальных процессах мирового экономического пространства, и их влиянии на нашу страну.

Подготовка менеджера-экономиста по учебной дисциплине «Международные экономические отношения» включает 34 часа лекций, 18 часов практических занятий, 71 час отводится на самостоятельную подготовку.

При написании текстов лекций использованы материалы белорусских и российских учебных пособий, монографий, аналитических статей белорусских и российских экономистов, а также материалы интернета.



## Лекция 1

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*1.1. Предмет, объект и субъект международных экономических отношений.*

*1.2. Этапы и тенденции развития мирового хозяйства. Сущность открытой экономики.*

*1.3. Международное разделение труда как основа международных экономических отношений, его формы и тенденции развития.*

### 1.1. Предмет, объект и субъект международных экономических отношений

**Международные экономические отношения (МЭО)** – это система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран и соответствующими субъектами хозяйствования.

В основе международных экономических отношений лежит международное разделение труда, приводящее к международной специализации производства и науки. Вот почему углубление и развитие МЭО зависят от естественных и приобретенных факторов, а также от социальных, национальных, политических и нравственно-правовых условий. К естественным факторам можно отнести природные и географические условия, демографическую ситуацию в стране. Приобретенные факторы – это развитие производства, новых технологий, разработка новых материалов, инновации в сфере организации производства и управления [1].

МЭО осуществляются в процессе участия национальных предприятий и компаний в международном разделении труда, в результате развития международной специализации и кооперации производства через создание международных корпораций, предприятий совместной формы собственности и других объединений.

В основе МЭО лежат международное разделение труда и обмен при условии, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой. Участники международных экономических отношений экономически обособлены, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей.

В МЭО действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма. В основе МЭО лежат рыночные отношения.

Мировой рынок МЭО характеризуется конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и набора обращающихся на рынке товаров и услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами.

Международная торговля, как одна из основных форм МЭО, представляет собой множество потоков товаров и услуг между странами. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции по купле-продаже товаров, носящие устойчивый, систематический характер.

Обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредовано движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционирует мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система. Различия стран в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и формирование мирового рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования и лицензирования изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для становления мирового информационного рынка.

Международные экономические отношения предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (Всемирная торговая организация, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т. д.), так

и регионального значения (Еврокомиссия, Европейский банк реконструкции и развития и т. п.).

МЭО подвержены монополизации, которая возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность транснациональных корпораций) и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (к примеру, Международный нефтяной картель – ОПЕК) [3].

Международные экономические отношения подвергаются государственному регулированию, так как страны вступают в экономические, торговые, кредитные, валютные, таможенные союзы.

**Предметом международных экономических отношений** является исследование общих черт и специфики участия стран в мировом хозяйстве с учетом глобальных международных экономических процессов.

**Объекты МЭО** – это товары и услуги, обращающиеся в международной торговле.

В целом, международные экономические отношения представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными характеристиками, к которым относят:

- множественность объектов и субъектов;
- определяющее воздействие спроса и предложения;
- их взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних;
- конкуренцию;
- свободу предпринимательства [4].

В роли субъектов МЭО выступают:

- 1) национальные хозяйства и их различные организации, предприятия, фирмы государственной формы собственности;
- 2) транснациональные корпорации (ТНК), частные фирмы, предприятия, отдельные предприниматели (физические лица);
- 3) международные организации;
- 4) интеграционные объединения стран.

Факторы, оказывающие существенное влияние на международные экономические отношения:

- научно-техническая революция;
- экологические, продовольственные, энергетические проблемы;
- политические противостояния, гонка вооружений;
- особенности демографической ситуации, избыток рабочей силы;

– рост экономической взаимозависимости стран в условиях глобализации.

Выделяют следующие формы МЭО:

- международная специализация производства и научно-технических работ;
- обмен научно-техническими результатами;
- международная кооперация производства;
- международная торговля;
- информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- движение капитала и рабочей силы;
- деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

## 1.2. Этапы и тенденции развития мирового хозяйства. Сущность открытой экономики

Экономические связи между различными организационными формами человеческих общностей (племя, род, нация, государство и т. д.) имеют многовековую историю. Первоначально приняв форму единичных сделок, эти связи за счет постоянного увеличения их количества, подключения к ним все новых и новых действующих лиц, расширения круга объектов, становящихся предметом международной торговли (капитал, рабочая сила, услуги, научные знания, изобретения, информация, исторические достопримечательности и т. д.), постепенно превратились в сложную совокупность отношений, затрагивающих интересы всех стран мира.

Международные экономические отношения – это элемент крайне сложной и подвижной системы, каковой является мировое хозяйство. Известно, что мировое хозяйство как целостная система сформировалось к концу XIX в. Этому предшествовал ряд условий: завершение эпохи географических открытий, когда практически все «белые пятна» исчезли с лица Земли и географических карт, закрепление всех территорий Земли за каким-либо национально-государственным образованием и его признание сообществом остальных государств.

Лишь после завершения процесса формирования мирового хозяйства стало возможным рассмотрение международных экономических отношений в качестве единой и взаимоувязанной совокупности.

Однако с развитием мирового хозяйства МЭО продолжают углубляться и изменяться.

Таким образом, сегодня в МЭО можно выделить следующие тенденции развития:

- углубление международного разделения труда;
- переход от национальной замкнутости к экономике открытого типа, невозможность экономической изоляции страны;
- развитие и усиление роли транснациональных корпораций, воздействующих на структуру МЭО в направлении преодоления государственных границ и распространения новейших технологий, а также методов менеджмента и маркетинга по всем странам и регионам планеты;
- быстрое развитие науки и техники, а также рынка информации и технологии;
- усложнение механизмов интернационального экономического обмена, заключающееся в появлении множества новых юридических норм и процедур, признанных международным сообществом;
- постепенное преобладание характера многосторонних отношений МЭО над двусторонним;
- усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран;
- непрекращающийся рост числа объектов международных экономических отношений;
- ужесточение условий конкуренции.

До недавнего времени мировое сообщество делилось преимущественно по социально-экономическим и политическим признакам (например, Восток-Запад, развивающиеся страны, Юго-Восток), однако появилась необходимость использования единого для всех стран критерия оценки места той или иной страны в мировой иерархии, что оказало весьма существенное влияние на характер МЭО. В основу современной классификации стран мира положен критерий соответствия экономики любого государства принципам рыночного хозяйствования. Таким образом, государства делились на страны с развитой рыночной экономикой (промышленно развитые), с развивающейся рыночной экономикой и с переходной экономикой (бывшие социалистические страны), а также с неразвитой рыночной экономикой (наименее развитые страны) и страны с нерыночной экономикой [5].

Переход к новому критерию классификации и признание единства мира завершили довольно продолжительный период

противостояния двух основных социально-экономических и политических блоков.

В связи с этим изменились принципы формирования экономических и торговых союзов и блоков государств. На первый план все больше выдвигается принцип действительно реальной выгоды, получаемой членами блока, вне участия политики [5].

Постоянно изменяется соотношение сил на мировой арене. Некоторые государства, ранее считавшиеся высокоразвитыми, в последние 25–30 лет оказались отнесенными к другой группе (например, СССР и страны – бывшие его члены).

Есть несколько подходов в определении понятия «открытая экономика». По сути они близки, но различия позволяют получить более полное представление об изучаемом явлении:

- экономика, интегрированная в систему мировых хозяйственных связей, при которых любой хозяйственный субъект вправе осуществлять экспорт и импорт товаров (услуг), финансовые сделки;

- экономика страны, открывающей свои границы для проникновения товаров и капиталов из других стран и свободно экспортирующей свои товары и услуги в другие страны [6].

Открытая экономика исключает государственную монополию в сфере внешней торговли и требует активного использования различных форм совместного предпринимательства, организацию зон свободного предпринимательства, а также подразумевает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации и рабочей силы.

Степень открытости экономики во многом зависит от обеспеченности природными ресурсами, численности населения, емкости внутреннего рынка и платежеспособного спроса населения. Чем больше в структуре промышленности удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, тем меньше степень открытости ее экономики. Можно сказать, что степень открытости экономики страны тем выше, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше ее обеспеченность собственными природными ресурсами.

По степени открытости экономики страны можно разделить на следующие группы: страны с относительно закрытой экономикой (доля экспорта менее 10% валового внутреннего продукта (ВВП)); страны с относительно открытой экономикой (доля экспорта более

35% ВВП); страны, располагающиеся между ними. Исходя из этого критерия, странами с наиболее открытой экономикой являются Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, с наименее открытой – Северная Корея, Куба.

Критерием открытости экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капиталовложений, технологий, информации.

Открытая экономика, т. е. национальная экономика с высокой степенью включенности в международные экономические отношения, способствует:

- углублению международной специализации и кооперирования производства;
- рациональному распределению ресурсов в зависимости от степени ее эффективности;
- распространению мирового опыта через систему МЭО;
- росту конкуренции между отечественными производителями, стимулируемому конкуренцией на мировом рынке.

Республика Беларусь также позиционирует себя как страна с рыночной экспортно-ориентированной экономикой.

К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар. Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 30% белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Великобритания, Нидерланды, Германия, Литва, Италия, Польша, Латвия, Бельгия, Чешская Республика. Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан. Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Венесуэлой, Эквадором, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Индонезией, Турцией.

### 1.3. Международное разделение труда как основа международных экономических отношений, его формы и тенденции развития

В современном мире участие в международном разделении труда (МРТ) – важное средство решения как внутренних народнохозяйственных задач, так и укрепления добрососедских отношений между государствами.

Разделение труда внутри страны необходимо, так как одно предприятие не может производить все товары, необходимые обществу. Каждое из предприятий специализируется на изготовлении определенного рода изделий. Это и есть специализация предприятий, которая выступает в нескольких формах: предметной, профессиональной и территориальной.

Предметная означает, что предприятие выпускает изделия определенного рода; профессиональная – что на данном предприятии заняты работники преимущественно такой-то профессии (шахтеры, швеи, фермеры и т. д.), территориальная – что предприятие расположено в конкретной местности [7].

Специализация хозяйствующих звеньев неизбежно сопровождается обменом производимой ими продукции, что предусматривает разделение труда. Если обмен специализированной продукцией или услугами происходит между производственными субъектами, входящими в одну отрасль промышленности, то разделение труда обретает черты внутриотраслевой формы. В качестве примера можно привести взаимные поставки продукции предприятиями лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, входящими в один лесопромышленный комплекс.

В том случае, когда обмен специализированной продукцией происходит между предприятиями разных отраслей, входящих в один род производства, то возникает межотраслевая форма разделения труда. Она характерна, например, для взаимоотношений между лесозаготовительной и машиностроительной отраслями промышленности. Когда же обмен осуществляется между отраслями, входящими в разные роды производства, то появляется межродовая форма разделения труда. К этой форме относятся экономические связи между лесозаготовительной промышленностью и сельским хозяйством.

Наконец, при обмене продукции, производимой предприятиями данного региона, на продукцию, производимую предприятиями

другого региона, возникает межрегиональная форма разделения труда. В качестве примера функционирования этой формы может служить обмен товарами между Гомельской и Гродненской областями. Как видим, каждая из форм разделения труда выражает экономические отношения между предприятиями, входящими в разные специфические народнохозяйственные организационные группировки.

Таким образом, разделение труда внутри страны – это такая система организации труда, при которой отдельные хозяйствующие звенья сосредоточивают свои усилия на производстве определенных предметов или услуг, а потом обмениваются ими. Значит, разделение труда характеризуется двумя чертами – специализацией и обменом [7].

В отличие от внутригосударственного, на мировой арене в роли партнеров при международном разделении труда выступают предприятия разных стран. Международное разделение труда есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг, а затем обмениваются ими.

Международная специализация предприятий выступает в тех же формах, что и внутри страны, – предметной, профессиональной и территориальной, т. е., участвуя в системе международного взаимосвязанного производства, предприятия выпускают определенные товары, на них заняты работники конкретных профессий и эти предприятия расположены на определенных территориях.

**Внутриотраслевая форма МРТ** выражает специализацию предприятий разных стран, входящих в какую-то отрасль народного хозяйства, на производстве определенных предметов, в том числе деталей, агрегатов и узлов, и обмен этими предметами между ними. Если в качестве примера взять мебельную промышленность, то внутриотраслевая форма разделения труда между странами выразится в том, что одни из них будут производить корпусную мебель, другие – спальные гарнитуры, третьи – кухонную мебель и т. д. и обмениваться этими предметами между собой.

**Межотраслевая форма МРТ** представляет собой разделение труда между различными отраслями одного и того же рода производства, например, промышленности. При этом межотраслевая форма может иметь несколько вариантов. Самым простым из них является разделение труда между отраслями двух стран, в котором участвуют всего лишь два предприятия – по одному со стороны каждого из двух партнеров. В качестве примера такого варианта межотраслевой формы МРТ

может служить, скажем, разделение деятельности между предприятием одной страны, производящим трелевочные трактора, и лесозаготовительным предприятием другой и обмен продукцией между ними. Но в межотраслевом разделении труда могут участвовать со стороны каждого партнера и два, три, а то и все предприятия данной отрасли. Встречается и такой вариант, когда одно предприятие данной страны участвует в разделении труда с несколькими предприятиями другой страны. Возможны и другие варианты по числу участвующих предприятий. Наконец, число стран-партнеров по межотраслевой форме разделения труда может быть весьма разнообразным.

В отличие от предыдущих двух форм **межродовая форма МРТ** есть не что иное, как разделение труда между различными родами производства – между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и строительством и т. д. В межродовом разделении труда не обязательно должны участвовать все подразделения данного рода производства, скажем, не обязательно все отрасли промышленности данной страны должны обменивать свои товары на продукцию всех отраслей сельского хозяйства другой. Если обмен будет происходить только между одним подразделением промышленности данной страны, например автомобилестроением, и одним подразделением сельского хозяйства другой страны, то это также будет межродовое разделение труда.

Наконец, **народнохозяйственная форма МРТ** соответствует межрегиональной форме разделения труда внутри страны. Разница состоит в том, что при межрегиональной форме речь идет о совокупности всех предприятий, расположенных в разных регионах одной страны, а при народнохозяйственной форме разделение труда осуществляется между совокупностью предприятий, расположенных на всей территории стран-партнеров. Таким образом, народнохозяйственная форма МРТ представляет собой разделение деятельности между странами в масштабе их национальных экономик.

Международное разделение труда носит объективный характер, появляется и развивается под воздействием определенных факторов производственного значения. В ходе развития экономики происходит постепенное изменение структуры потребностей как производственного, так и личного характера. Одни потребности исчезают вовсе, другие увеличиваются, появляются новые. В целом же круг потребностей расширяется. Эта зависимость находит выражение в законе возвышающихся потребностей, который характерен для любого общества.

Рост потребностей ставит вопрос о расширении и создании новых производств для их удовлетворения. В связи с этим требует перераспределения и совокупный общественный труд, которым располагает данное общество.

Некоторые новые потребности, представляющие компенсацию вынужденных старых, могут быть удовлетворены за счет изменения системы общественного разделения труда. Но все возросшие потребности не могут быть обеспечены именно таким образом. Их удовлетворение требует новых путей использования определенных ограниченных ресурсов живого и овеществленного труда.

Возросшие потребности общества можно было бы удовлетворить или чередованием различного рода производств на старых предприятиях (что явно сопровождается неоправданно высокими затратами), или путем строительства новых предприятий. Разумеется, эти предприятия должны быть действительно современными заводами и фабриками, построенными на базе достижений научно-технического прогресса. Но не каждой стране, опирающейся на внутренний рынок, есть экономический смысл строить такие заводы. Необходимо учитывать тот факт, что сооружение новых предприятий требует постоянно все больших материальных и финансовых затрат. Если бы в распоряжении общества были неисчерпаемые ресурсы, то при решении проблемы удовлетворения возросших потребностей оно скорее всего и пошло бы по пути организации новых предприятий. Но если при ограниченных капитальных ресурсах общество станет только на путь создания новых предприятий, то они во многих случаях, особенно в малых странах, будут мелкими. Функционирование таких предприятий приведет к значительным расходам, к нерациональной трате общественного труда.

Очевидно, что ни чередование видов производств на существующих предприятиях, ни создание многих мелких предприятий не способны удовлетворить возросшие потребности общества при минимальных затратах общественного труда.

Единственным способом, позволяющим использовать ограниченные ресурсы для удовлетворения всех возросших потребностей на качественно новом уровне, является путь участия страны в международном разделении труда.

Экономические последствия для отдельно взятой страны от ее участия в международном разделении труда следующие [7]:

1. Сосредоточение усилий предприятий на производстве определенного рода продуктов позволяет организовать их серийное

производство, что сопровождается экономией как живого, так и овеществленного труда на единицу выпускаемой продукции, т. е. ростом производительности труда.

Повышение производительности труда происходит во всех странах, участвующих в международном разделении труда. Они организуют массовое производство продукции не только для удовлетворения национальных потребностей, но и для обмена на продукты, которые потребляют, но сами не производят. Величина выгоды, получаемой странами от участия в международном разделении труда, разная. Она зависит от многих факторов – масштабов страны, уровня развития ее производительных сил, числа участвующих в международном разделении труда предприятий и т. д.

2. Серийный тип производства приводит к повышению производительности труда не только при лучшем использовании средств и предметов труда, но и в результате профессионального совершенствования самих работников. Создание в разных странах специализированных производств облегчает профессиональную подготовку рабочих и повышение квалификации всего производственного персонала.

3. Квалифицированные рабочие производят продукцию более высокого качества, чем неквалифицированные. Следовательно, организация серийного производства сопровождается повышением качества выпускаемой продукции.

Во многих случаях в международном разделении труда участвуют и мелкие фирмы. Они изготавливают качественные товары не столько в результате организации крупного серийного производства, сколько путем применения высококвалифицированной рабочей силы. Высокое качество товаров мелких фирм выступает гарантом их успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке. Оно является непременным условием реализации продукции на этом рынке по ценам, обеспечивающим получение прибыли. Поэтому любое предприятие или любая фирма, участвующие в международном разделении труда, независимо от размеров уделяют большое внимание качеству выпускаемой продукции.

Существование того или иного благоприятного условия для возникновения международного разделения труда дает возможность стране специализироваться на производстве определенного товара. В этом и заключается экономический смысл условия, предопределяющего участие страны в международном разделении труда:

– устойчивый характер экономических связей;

– наличие полезных ископаемых, природно-климатических или других факторов. Неравномерное распределение полезных ископаемых между различными странами создает объективные предпосылки для развития в стране той отрасли экономики, для которой имеются здесь наиболее благоприятные условия;

– страна, которая не имеет полезных ископаемых или хороших природно-климатических условий, ищет или создает другие условия для реализации закона экономии рабочего времени через систему международного разделения труда. Она может сосредоточить свои усилия на подготовке высококвалифицированной рабочей силы;

– уровень развития средств труда является важным условием участия страны в международном разделении труда. Чем более развиты средства труда у страны, тем больше у нее шансов участвовать в международном разделении труда;

– среди массы средств труда, оказывающих воздействие на участие страны в МРТ, важное место занимают и транспортные средства.

Таким образом, определяющими условиями для участия страны в международном разделении труда являются элементы производительных сил – средства труда, предметы труда, рабочая сила. Существование этих элементов предопределяет характер участия страны в МРТ. Но лишь рациональное их использование позволит преодолеть противоречие между ростом потребностей данного общества и имеющимися в его распоряжении ограниченными отечественными ресурсами.

Международная кооперация и специализация являются формами международного разделения труда, а также выражают его сущность.

Сферы сотрудничества в области международного кооперирования могут быть следующие:

1) производственно-технологическое сотрудничество, включающее: вопросы передачи лицензий и использования прав собственности; разработку и согласование проектно-конструкторской документации, технологических процессов, технического уровня и качества продукции, строительных и монтажных работ, модернизации предприятий; совершенствование управления производством, стандартизацию, унификацию, сертификацию, распределение производственных программ;

2) торгово-экономические процессы, связанные с реализацией продукции;

3) послепродажное обслуживание техники.

Чтобы получить выгоду, страна может экспортировать те товары, на производство которых суммарные затраты всех факторов

(аграрно-сырьевые ресурсы, трудоемкость, инвестиционные средства или капиталоемкость) ниже, чем в других странах.

У страны могут быть факторы, обеспечивающие успешную реализацию товаров на мировом рынке не вследствие низкого уровня цен, а благодаря монопольным условиям – новизне продаваемого товара и т. д. Страна, в которой впервые появились технические новшества, приобретает сравнительные преимущества по производству традиционных товаров с меньшими издержками. Если же страна первой открыла новый продукт, то в течение определенного времени она обладает монополией на рынке данного товара и обеспечивает как внутреннее потребление, так и внешний спрос, получая высокие прибыли.

Небольшие страны преодолевают относительную узость внутренних рынков и высокие таможенные барьеры других стран, специализируясь на производстве сравнительно небольшой номенклатуры изделий, которые имеют повышенный спрос на мировом рынке, несмотря на высокие продажные цены. К примеру, Швейцария выпускает часы и медицинское оборудование, Швеция – автомобили, Бельгия – уникальные промышленные станки, занимая на рынке этих товаров прочные позиции [7].

Специализация в МРТ может проходить в форме производственно-го кооперирования, которое представляет собой производственные связи между разными предприятиями, участвующими в изготовлении определенного продукта, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность. Кооперирующиеся предприятия специализируются или разграничивают между собой производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции. Кооперирование предполагает обмен между участниками совместно производимой частичной продукцией.

Методы международного кооперирования:

– заключение между предприятиями соглашений о проведении каждым из них специализации в договорном порядке – подрядное кооперирование, в форме подряда на выпуск продукции и подряда на проектирование и выпуск продукции;

– взаимная частичная специализация на основе использования индивидуальных ресурсов партнеров и поставки изделий друг другу для создания собственного конечного продукта;

– реализация партнерами совместной программы создания каждым из них собственного конечного продукта;

– сотрудничество предприятий различных стран по совместному сооружению хозяйственных объектов за счет взаимной дополняемости финансовых, производственных и других ресурсов партнеров.

Международное кооперирование подразделяется на следующие виды: двустороннее и многостороннее (когда участвуют более двух предприятий-партнеров); однопредметное и многопредметное; внутриотраслевое (выращивание посадочного материала в лесных питомниках и посадка леса) и межотраслевое (лесное хозяйство и деревообработка), а также межродовое (между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и строительством и т. д.); внутрирегиональное и межрегиональное, межконтинентальное [7].



## Лекция 2

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЕЕ РАЗВИТИИ

- 2.1. Международная торговля товарами в системе МЭО.*
- 2.2 Основные концепции международной торговли.*
- 2.3. Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные.*
- 2.4. Роль Всемирной торговой организации (ВТО) в системе регулирования международной торговли. Беларусь на пути присоединения к ВТО.*

### 2.1. Международная торговля товарами в системе МЭО

**Внешняя торговля** – это обмен какой-либо страны с другими странами сырьем, готовой продукцией, машинами и оборудованием, услугами, который состоит из оплачиваемых ввоза (импорта) и вывоза (экспорта).

Внешняя торговля является важнейшей формой МЭО, так как ее эффективность оказывает серьезное влияние на экономическое развитие стран и регионов мира. После Второй мировой войны стоимостные объемы мировой торговли быстро увеличивались, а их среднегодовые темпы роста в 1,5 раза превышали темпы роста мирового производства.

Внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, причем благосостояние стран стало зависеть от международного товарообмена.

Активизации международной торговли способствовали научно-технический прогресс, специализация, концентрация и кооперирование

промышленного производства, международное разделение труда. Замедление товарооборота между странами также негативно сказывается и на их промышленном развитии.

Международная торговля представляет собой форму связи между товаропроизводителями разных стран, возникающую на основе международного разделения труда. Она выражает совокупный товарооборот между всеми ее участниками.

Экспорт товаров, услуг, технологий – это их вывоз на внешний рынок с целью реализации.

По данным интернет-источников, по итогам 2016 г. объем экспорта составил в разрезе стран:

- 1) Китай – 2157 млрд. долл.;
- 2) Германия – 1576 млрд. долл.;
- 3) США – 1401 млрд. долл.;
- 4) Япония – 683,3 млрд. долл.
- 5) Республика Корея – 552 млрд. долл.

Республика Беларусь занимает 65-е место при экспорте на сумму 22,7 млрд. долл. [8].

Международный импорт – это ввоз товаров, услуг, технологий для их потребления на внутреннем рынке или транзита в третьи страны.

Международный импорт товаров, услуг, технологий по данным 2016 г. составил:

- 1) США – 2205 млрд. долл.;
- 2) Китай – 1437 млрд. долл.;
- 3) Германия – 987,6 млрд. долл.;
- 4) Япония – 629,8 млрд. долл.;
- 5) Великобритания – 581,6 млрд. долл.

Республика Беларусь занимает 68-е место с суммой импорта 25,4 млрд. долл. [8].

## 2.2. Основные концепции международной торговли

Международная торговля прошла длительный путь развития, начиная от натурального товарного обмена и до электронной торговли. В эпоху расцвета капитализма международная торговля стала развиваться более активно.

Существуют следующие концепции международной торговли [9]:

1. **Меркантилизм** (XV–XVIII вв.) характеризовался следующими основными чертами:

- необходимость превышения экспорта над импортом (т. е. поддержания активного торгового баланса государства);
- признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения ее благосостояния;
- увеличение массы денег (что способствует увеличению объема товарной массы);
- приоритет импортирования сырья и полуфабрикатов и экспортирования готовой продукции;
- ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведет к утечке золота из государства.

2. **Теория абсолютных преимуществ Адама Смита** состоит в том, что каждая страна должна специализироваться на производстве наиболее выгодного для себя товара, основываясь на разной величине затрат на производство в отдельных странах – участницах внешней торговли. Для отдельно взятой страны естественными преимуществами являются природно-климатические условия, величина ее территории, наличие ресурсов производства.

Если какая-либо страна может производить тот или иной товар в больших объемах и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом.

3. **Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Д. С. Милля** основывается на том, что преимущества, которыми обладают страны, не являются неизменными, поэтому даже страны, которые сегодня имеют высокие уровни затрат на производство и реализацию товаров и услуг, также могут выиграть от торгового обмена.

Каждая страна должна специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество и для которого не абсолютная, а относительная выгода является наибольшей. В этой теории использовалось понятие альтернативной цены (рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара). Таким образом, специализация на производстве товара, имеющего максимальные сравнительные преимущества, выгодна, даже если нет абсолютных преимуществ.

4. **Теория Хекшера – Олина** основывается на следующих утверждениях:

- в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для изготовления которых используются имеющиеся в стране в избытке факторы производства;

- импортируются товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы производства;
- в международной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»;
- экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства за пределы национальных границ.

**5. Парадокс Леонтьева:** трудоемкость товаров, импортируемых США, довольно велика, но цена труда в стоимости товара значительно ниже, чем в экспортных поставках США.

Капиталоемкость труда в США значительная, вместе с высокой производительностью труда это приводит к существенному влиянию цены труда в экспортных поставках.

**6. Теория жизненного цикла товара** (Р. Верной, Ч. Киндельбергер и Л. Вельс). По мнению авторов теории, продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит цикл, состоящий из пяти этапов:

- разработка товара – объем продаж равен нулю, затраты растут;
- выведение товара на рынок – прибыль отсутствует из-за высоких расходов на маркетинговые мероприятия, медленно растет объем продаж;
- быстрое завоевание рынка, увеличение прибыли;
- зрелость – рост объема продаж замедляется, уровень прибыли остается неизменным или снижается из-за увеличения расходов на маркетинговые мероприятия по защите товара от конкуренции;
- упадок – спад объема продаж и сокращение прибыли.

**7. Теория внешнеторгового мультипликатора:** эффект от внешней торговли на национальную экономику сказывается не только на увеличении выпуска продукции по первоначальным экспортным заказам, но и на размере занятости, уровне потребления в стране, инвестиционной активности и рассчитывается через определенный коэффициент – мультипликатор (множитель).

В последние десятилетия вследствие изменений, происходящих в системе мирового хозяйства, факторы сравнительных преимуществ стали включать новые составляющие: квалификацию работников, разницу между странами в оплате труда, уровень организации производства и управления персоналом.

Майкл Портер описал особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли и выхода фирм на внешний рынок.

Конкурентоспособность страны он определил комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм.

Существуют две крайние формы в концепциях международной торговли: **фритредерство** (свободная торговля) и **протекционизм**. В настоящее время в чистом виде эти формы в мировой практике практически не наблюдаются. На современном этапе развития мировой экономики эти два подхода выступают как взаимосвязанные при ведущей роли принципа свободной торговли [10].

Исходной точкой классической теории фритредерства был анализ А. Смита, доказывающий «абсолютные преимущества» внешней торговли. Д. Рикардо показал, в каких пределах наиболее выгоден обмен между странами, выделяя критерии международной специализации. Он доказал, что в интересах каждой страны специализироваться на производстве, для которого относительная выгода является наибольшей.

Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные преимущества в международном обмене заложили шведские ученые-экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин. Суть этой теории в том, что национальные различия определяются разной обеспеченностью факторами производства – трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах, их ценами. Экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали теорему Хекшера – Олина: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В этих концепциях торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Заметное место в зарубежных концепциях международной торговли занимает теория внешнеторгового мультипликатора, в соответствии с которой эффект от внешней торговли на национальную экономику сказывается не только на увеличении выпуска продукции по первоначальным экспортным заказам, но и на размере занятости, уровне потребления в стране, инвестиционной активности и рассчитывается через определенный коэффициент – мультипликатор (множитель).

В последние десятилетия вследствие изменений, происходящих в системе мирового хозяйства, факторы сравнительных преимуществ

стали включать новые составляющие: квалификацию работников, разницу между странами в оплате труда, уровень организации производства и управления персоналом и т. д.

Майкл Портер описал особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли и выхода фирм на внешний рынок. Конкурентоспособность страны он определил комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм.

Факторы, сдерживающие развитие международной торговли:

1) создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах;

2) внедрение и широкое применение гибких производств делает более эффективным мелкосерийное производство и снижает заинтересованность страны в импорте;

3) в международном обмене отслеживается тенденция опережающего и быстрого роста доли услуг и относительного уменьшения роли торговли товарами;

4) протекционистские меры, принимаемые национальными правительствами, могут создавать препятствия для международного перемещения товаров.

Современная международная торговля развивается высокими темпами. В период 1950–1998 гг. мировой оборот возрос в 16 раз. Период между 1950–1970 гг. можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот отрезок наблюдался ежегодный 7%-й прирост мирового экспорта.

Однако уже в 70-е гг. он снизился до 5%, еще более сократившись в 80-е гг. В конце 80-х гг. мировой экспорт продемонстрировал заветное оживление (до 8,5% в 1988 г.). После явного спада в начале 90-х гг. он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы – в среднем 6% в год.

В абсолютном выражении суммарная стоимость мирового экспорта увеличилась в 1980–1996 гг. более чем в 2,5 раза – с 2,0 трлн. долл. США до 5,1 трлн. долл. США. На современном этапе 4/5 совокупного объема международных экономических отношений приходится на мировую торговлю.

Факторы роста международной торговли:

1. Развитие международного разделения труда и интернационализация производства требуют все возрастающих объемов обмена товарами и услугами.

2. Научно-техническая революция способствует обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряет реконструкцию старых.

3. Активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке.

4. Регулирование международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), а ныне Всемирной торговой организации (ВТО). Деятельность ВТО направлена на снижение барьеров и ограничений в торговле.

5. Переход многих стран к методу оживления инвестиционной активности через образование свободных экономических зон и их разновидности – оффшорных.

6. Развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли.

7. Выделение из числа колоний «индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

За последние десятилетия проявились заметные различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой деятельности субъектов мировой торговли. Подобные тенденции привели к существенным сдвигам как в географической, так и в товарной структуре современной международной торговли.

**Географическая структура** международного обмена представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Во второй половине текущего столетия США постепенно утрачивали свое доминирующее положение в системе международного обмена. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилось 1/3 всего мирового экспорта, то в 1995 г. – менее 1/8.

Экспорт Германии, напротив, приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии, существенными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е гг. Западная Европа превращается в главный центр современной международной торговли. Совокупный экспорт этого региона почти в 4 раза превышает экспорт США.

Кроме того, в 80-е гг. значительный рывок в сфере международного обмена сделала и Япония. В 1983 г. эта страна впервые смогла выйти на первое место в мире по вывозу машин и оборудования.

### 2.3. Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные

Тарифное регулирование – это форма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, применяемая в целях регулирования импорта и экспорта, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на установление таможенной пошлины на товары, перемещаемые через таможенную границу Республики Беларусь.

Главным инструментом в руках государства при регулировании внешней торговли является использование тарифного регулирования. **Таможенный тариф** – это наиболее распространенный инструмент государственного регулирования внешней торговли, действующий через механизм ценообразования. Среди основных функций таможенного тарифа особо выделяются протекционистская и фискальная функции.

Таможенная ставка – величина таможенной пошлины.

Таможенные платежи – все виды платежей, которыми облагается товар, пересекающий таможенную границу.

Товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь, облагаются налогом на добавленную стоимость и акцизами. Акцизами облагаются: алкогольная и табачная продукция, сырая нефть, автомобильный бензин, ювелирные изделия, легковые автомобили и т. п.

**Протекционистская функция** связана с защитой национальных производителей. Взимание таможенных пошлин с импортных товаров увеличивает стоимость последних при их реализации на внутреннем рынке страны-импортера и тем самым повышается конкурентоспособность аналогичных товаров, производимых национальной промышленностью и сельским хозяйством.

Фискальная функция таможенного тарифа обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны.

Кроме вышеназванных функций таможенный тариф, влияя на внутренние цены, до определенной степени содействует развитию национального производства и экспорта. Вследствие удорожания импортных товаров на внутреннем рынке страны повышается общий уровень цен на такие товары и национальные производители получают дополнительный доход, который может быть использован для инвестиций в экономику страны или в целях компенсации потерь от снижения экспортных цен, а также для повышения конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках.

Таможенный тариф в ряде случаев может быть использован для развития национального экспорта путем одностороннего установления низких, а в некоторых случаях и нулевых ставок в отношении отдельных товаров, необходимых для изготовления экспортной продукции.

Одним из основных элементов проводимой в стране экономической реформы, предусматривающей переход от административных методов управления к экономическим, является усиление роли таможенно-тарифного регулирования внешней торговли.

Таможенно-тарифные меры – совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленными на регулирование внешнеэкономической деятельности. В основе реализации таможенно-тарифного регулирования лежит применение таможенного тарифа. Например, в Беларуси таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Республики Беларусь, систематизированный в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности СНГ. Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза и вывоза.

Основные цели таможенных тарифов Республики Беларусь:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в Республику Беларусь;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Республики Беларусь;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Республике Беларусь;
- защита экономики Республики Беларусь от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Республики Беларусь, видов сделок и других факторов, за исключением случаев, предусмотренных законом. Ставки ввозных таможенных пошлин определяются Советом Министров Республики Беларусь.

В отношении товаров, происходящих из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режим наибольшего

благоприятствования, либо страна происхождения которых не установлена, ставки ввозных таможенных пошлин увеличиваются вдвое, за исключением случаев предоставления Республике Беларусь тарифных льгот (тарифных преференций).

В целях защиты экономических интересов Республики Беларусь к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин: антидемпинговые, специальные, компенсационные.

**Демпинг** – это продажа различных товаров на иностранном рынке по заниженным ценам с целью вытеснения конкурентов.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республике Беларусь.

Специальные пошлины применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию Республики Беларусь в количестве и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы республики, со стороны других государств или их союзов.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республике Беларусь. Применению особых видов пошлин (специальных, антидемпинговых, компенсационных) предшествует расследование, проводимое в соответствии с законодательством Республики Беларусь по инициативе органов государственного управления Республики Беларусь.

Решения в ходе расследования должны основываться на количественно определяемых данных. Ставки соответствующих пошлин устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь по итогам проведенного расследования для каждого отдельного случая, и их размер должен быть соотносим с величиной установленного расследованием занижения

цены, субсидий и выявленного ущерба. Говоря об импортных пошлинах, следует иметь в виду, что все страны защищают национальное производство с помощью таможенного обложения импортных товаров.

Таможенные пошлины формируются на основе разницы между мировыми и национальными ценами. В развитых странах уровень импортных таможенных пошлин относительно низок, в менее развитых и развивающихся – при высоких национальных издержках – таможенные пошлины на импортные товары достаточно высоки. В Республике Беларусь, в условиях экономической нестабильности, в последние годы внутренние цены росли, в то время как мировые цены оставались стабильными либо снижались. В этих условиях не было предпосылок для снижения импортных пошлин, напротив, их повышение вполне оправдано состоянием отечественного производства. У нас сейчас довольно высокие ставки импортных пошлин, хотя по многим товарам они недостаточны для защиты национальных производителей. При вступлении в ВТО необходимо оговорить условия, которые позволяли бы Республике Беларусь защищать в случае необходимости отечественное производство. Кроме того, снижение уровня пошлин в Беларуси должно встречать ответные уступки со стороны других государств.

Одним из основных видов таможенных платежей являются сборы за таможенное оформление, взимаемые на основании ст. 114 Таможенного кодекса Республики Беларусь. Таможенные сборы за таможенное оформление взимаются в валюте Республики Беларусь в размере 0,15% таможенной стоимости товаров и транспортных средств. Кроме того, взимаются таможенные сборы за оказание таможенных услуг. Таможенные сборы взимаются до или в момент принятия таможенной декларации к оформлению. Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных сборов за таможенное оформление и оказание таможенных услуг не предоставляется [10].

**Нетарифное регулирование** – это форма государственного регулирования внешнеторговой деятельности, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на установление ограничений на ввоз в Республику Беларусь и вывоз из нее товаров, работ, услуг.

По классификации ООН, нетарифные методы регулирования разбиты на следующие группы:

- прямое ограничение импорта и экспорта посредством лицензирования и квот на импорт;
- введение системы минимального предельного уровня цен на импортируемые товары на внутреннем рынке;

– антидемпинговые меры; так называемые добровольные ограничения экспорта определенных товаров в конкретную страну и т. п.

Эта группа охватывает более половины всех нетарифных ограничений. К ней относятся и ограничительные меры Координационного комитета по экспортному контролю (КОКОМ) по вывозу из развитых западных стран в государства с тоталитарными режимами (Ливия, Ирак) военной техники и техники двойного назначения.

В ряде случаев государства могут вводить полный или частичный запрет (эмбарго) на торговлю с данной страной, как по собственной инициативе (США – Куба), так и по решению Совета Безопасности ООН (Иран).

Таким образом, к формам нетарифного регулирования относятся таможенные формальности, технические стандарты и нормы (по безопасности товаров для потребителей), санитарные и ветеринарные требования, стандарты упаковки и маркировки, сведения о стране происхождения ввозимых товаров и др.

Названные методы непосредственно не направлены на ограничение внешней торговли и относятся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых ограничивает торговлю.

Нетарифные методы требуют больших затрат, дают больше возможностей для бюрократизма и волокиты, для злоупотреблений, чем более простые по механизму их осуществления экономические методы.

К числу распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относятся лицензии и квоты.

Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населения.

Среди методов нетарифного регулирования следует упомянуть административно-бюрократические задержки при въезде на территорию страны, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных запасов.

Существуют формы стимулирования и поощрения экспорта. Например, **субсидии** – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. **Кредитование** – скрытое субсидирование экспортера, финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными

фирмами. **Технические барьеры** – скрытый метод торговой политики, основанный на создании национальными техническими и административными органами управления правил, препятствующих ввозу товара из-за рубежа. **Лицензирование** – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, вызываемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени. **Квоты** – это предельные объемы определенных товаров, которые разрешено импортировать (экспортировать) на территорию страны в течение определенного срока.

Специфическим типом квотирования, который полностью запрещает торговлю, является эмбарго. Оно может вводиться в отношении импорта или экспорта определенного вида товаров или даже всех товаров, поставленных в конкретные страны, при этом хотя эмбарго вводится в политических целях, последствия могут быть экономическими.

## 2.4. Роль Всемирной торговой организации (ВТО) в системе регулирования международной торговли. Беларусь на пути присоединения к ВТО

Крупнейшей международной организацией, ставящей своей целью разработку правил и условий мировой торговли, является Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) (с 1995 г. она переименована во Всемирную торговую организацию (ВТО)) [11].

Функции ВТО:

- контроль за выполнением торговых соглашений, заключенных между членами ВТО;
  - организация и обеспечение торговых переговоров среди членов ВТО;
  - наблюдение за торговой политикой членов ВТО;
  - разрешение торговых споров между членами организации.
- Основопологающими принципами и правилами ВТО являются:
- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле;
  - взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
  - регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
  - отказ от использования количественных и иных ограничений;
  - информационная прозрачность торговой политики;
  - разрешение торговых споров путем переговоров и т. д.

Переговоры по присоединению Беларуси к ВТО ведутся с середины 1990-х гг. по четырем направлениям:

- 1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;
- 2) доступ на рынок товаров;
- 3) доступ на рынок услуг;
- 4) государственная поддержка сельского хозяйства.

Вступление в ВТО требует от страны-кандидата внесения изменений в национальное законодательство и 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 (41 страна). 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 2015 г. в июле в ВТО вступил Казахстан. Для этого правительство Казахстана внесло изменения более чем в 50 национальных законов, в том числе в сфере валютного регулирования, ценообразования и развития конкуренции, налоговой политики, таможенного регулирования, лицензирования импорта и защиты прав интеллектуальной собственности.

Из числа стран – членов СНГ сейчас ведут переговоры о вступлении в ВТО также Азербайджан и Узбекистан. Что касается основных торговых партнеров Беларуси, то Россия присоединилась к организации в 2012 г., а Казахстан подписал протокол о вступлении страны в ВТО в конце июля 2015 г.



## Лекция 3

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

*3.1. Особенности и классификация международного рынка услуг.*

*3.2. Методы государственного регулирования торговли услугами.*

*3.3. Особенности инжиниринговых услуг и их структура.*

*3.4. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами.*

*3.5. Международный рынок услуг аутсорсинга.*

### 3.1. Особенности и классификация международного рынка услуг

1. Международная торговля услугами имеет свою специфику:

- неосвязаемость;
- невидимость;
- неразрывность производства и потребления;
- неоднородность и изменчивость качества;
- неспособность услуг к хранению.

Следовательно, иногда торговлю услугами называют невидимым экспортом или импортом.

Современный мировой рынок услуг включает торговлю самыми разнообразными услугами (160 видов), которые классифицированы ООН следующим образом: деловые услуги; связь; строительные и инжиниринговые услуги; дистрибьюторские услуги; образовательные услуги; защита окружающей среды; финансовые услуги, включая

страховые; услуги по охране здоровья и социальные услуги; туризм и путешествия; услуги в области организации досуга, культуры и спорта; транспортные услуги и прочие.

Быстрое развитие международной торговли услугами связывают с действием ряда условий и факторов: 1) быстрый рост самой сферы услуг в большинстве государств мира; 2) длительный экономический подъем в большинстве стран мирового сообщества, наблюдаемый в конце XX в., привел к повышению темпов экономического роста, деловой активности, производительности труда, уровня доходности фирм, платежеспособности населения, развитию общественного сектора экономики; 3) активно протекающий процесс глобализации способствует одновременно углублению специализации стран и разнообразию форм торговли услугами; 4) важнейшую роль в развитии мирового рынка услуг, его структуры сыграл научно-технический прогресс.

Основные особенности ведения международной торговли услугами с использованием достижений научно-технического прогресса:

а) использование интернета дало возможность отказаться от личного контакта продавца и покупателя услуги;

б) ускорение темпов технологического прогресса в области телекоммуникаций и информатики создало международный коммерческий обмен информацией, в котором базы данных становятся объектом внешней торговли;

в) научно-технический прогресс позволил увеличить спрос на те виды услуг, которые раньше имели товарную форму (банковские, страховые услуги).

Международная торговля услугами взаимосвязана с торговлей физическими товарами. Купля-продажа материальных товаров влечет за собой целый шлейф услуг – маркетинговых, транспортных, финансовых, страховых, сервисных (обслуживающих). И чем технически сложнее и дороже материальное благо, тем шире круг услуг, связанных с его движением. С другой стороны, торговля услугами все активнее способствует продвижению физических товаров на внешнем рынке: маркетинговые исследования и анализ рынков, финансовая и информационная поддержка, совершенствование транспортного обеспечения и другие услуги «прокладывают дорогу» материальным товарам и повышают эффективность торговли ими.

Таким образом, если традиционно физические товары «тянули» за собой услуги, то в настоящее время при очень жесткой конкуренции на мировом рынке физических товаров «проталкивание» их в другие страны осуществляется с помощью и благодаря услугам.

Не все услуги могут быть объектом внешней торговли. По критерию возможного участия в международной торговле все услуги подразделяются на три группы:

– услуги, которые могут быть объектом внешней торговли (к ним относятся транспортные услуги: еще 3,5 тыс. лет тому назад финикийцы регулярно занимались фрахтом – морской транспортировкой товаров; 2,5 тыс. лет назад зародился международный туризм, столетиями существуют на внешнем рынке финансовые, страховые, банковские услуги);

– услуги, которые в силу своих особенностей не могут «поступать» на мировой рынок (коммунальные услуги, часть бытовых);

– услуги, которые могут быть или не быть объектом внешней торговли. Так, во внешнеторговый оборот все больше втягиваются услуги системы быстрого питания, здравоохранения, спорта и т. д.

Международная торговля услугами в большей степени, чем торговля товарами:

а) защищена государством от иностранной конкуренции. Правительства многих стран считают, что масштабный импорт услуг может представлять угрозу для суверенитета и безопасности, поэтому международная торговля услугами регламентируется со стороны государства более жестко;

б) монополизирована (например, 32 крупнейшие страховые компании сосредоточили в своих руках более 70% его объема);

в) диверсифицирована: расширяется купля-продажа целых пакетов услуг, в результате чего снижаются риски от совершаемых операций.

**Диверсификация** – это расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства.

Способы международной торговли услугами:

1. **Трансграничная торговля** (cross-border trade), т. е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. (Например, предоставление юридических консультаций из-за границы по телефону (или факсу) либо участие в обучающей программе зарубежного учебного заведения (на ее долю приходится свыше 40% из всего объема международной торговли услугами).

2. **Потребление за границей** (consumption abroad), т. е. потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги, например выезд за границу на учебу или для лечения (20%).

3. **Торговое (коммерческое) присутствие в стране предоставления услуги** (commercial presence, либо – right of establishment), т. е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются (около 40%).

4. **Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу** (presence of natural persons providing services), т. е. ситуация, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора (более 1%).

Таким образом, участие различных стран в мировом рынке услуг отличается масштабами экспорта и импорта услуг, их структурой и динамикой.

Сложность и несовершенство статистического учета мировой торговли услугами приводит к тому, что по оценке экспертов объемы услуг занижены на 40–50%. В табл. 1 представлены основные отличия торговли товарами и услугами.

Таблица 1

**Отличия товаров и услуг в мировой торговле**

Отличительные параметры	Товар	Услуга
Перемещение через таможенную границу	Обязательно	Не обязательно
Таможенный контроль	Проходят	Не проходят
Область регулирования	На границе	Внутри страны в соответствии с внутренним законодательством
Правовая государственная защищенность от иностранной конкуренции	Хуже защищена сфера материального производства и торговли товарами	Лучше защищен рынок услуг
Унификация подхода к регулированию ввоза и вывоза	Проще	Сложнее
Степень однородности для проведения классификаций	В общей степени однороден	Неоднородны, поэтому трудности классификации
Роль посредников	Может быть существенной	Уменьшается, так как услуги базируются на прямых контактах производителя и потребителя
Могут являться предметом торговли	Все товары	Исключаются услуги, поступающие в личное потребление

Особенности статистического учета услуг:

- многие виды услуг включаются в экспорт и импорт физических товаров (например, при выполнении подрядных работ за границей расходы на такие услуги, как монтаж, обучение персонала, послепродажное обслуживание могут превышать 40% стоимости контракта);
- недостаточно учитываются посреднические услуги, выполняемые на территории других стран;
- многие международные операции с услугами, особенно оказываемые одними подразделениями фирм другим, часто вообще не учитываются в платежном балансе;
- методология учета различных статей услуг до недавнего времени сильно отличалась в отдельных странах.

Доминирующее положение в международной торговле услугами занимают наиболее развитые государства: США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Нидерланды и др. На их долю приходится около 75% мирового экспорта и импорта услуг, причем впереди с большим отрывом идут США (около 20% экспорта и 15% импорта услуг). Экспорт услуг всех развивающихся стран составляет 20%, а импорт на 5–10% больше.

Следует заметить, что некоторые страны имеют аномально высокую долю коммерческих услуг в экспортных поступлениях (более 30%). Как правило, это характерно для тех стран, где весьма сильно развита индустрия туризма, а производственный сектор в своей экономике относительно невелик (Греция, Тунис, Египет, Турция). Противоположная ситуация отмечается в странах, являющихся крупными поставщиками сырьевых ресурсов, в том числе углеводородного сырья.

Для оценки уровня специализации данной страны на экспорте услуг в западной статистике принято рассчитывать специальный индекс. Он показывает соотношение доли экспорта и доли импорта услуг в валовом национальном продукте (ВНП).

В наибольшей степени ориентирован на экспорт сектор услуг Швейцарии, США, Испании, Австрии, Великобритании, Бельгии, Люксембурга, Италии, Франции.

Известно, что различные страны весьма сильно отличаются друг от друга по степени развития тех или иных услуг, поэтому у стран наблюдаются различные конкурентные преимущества, что определяет их специализацию на мировом рынке услуг. Например, швейцарские фирмы сильны в банковском деле, торговле, организации материально-технического обеспечения, обеспечении безопасности, консалтинге и обучении. Английские фирмы занимают прочные позиции в страховании,

аукционной торговле, управлении денежными операциями и в различных отраслях консультационных услуг. Шведским фирмам принадлежит лидирующее положение в специализированных перевозках и экологическом инжиниринге. Сингапурские фирмы сильны в судоремонте, обслуживании авиалиний, портов и терминалов, и в полиграфии. Американским фирмам принадлежит лидерство в управлении гостиничным хозяйством, в бухгалтерском учете, рекламе. Республика Корея специализируется на консультационных и строительных услугах.

### 3.2. Методы государственного регулирования торговли услугами

Регулирование рынка услуг выполняется следующими видами ограничений:

- ограничения, касающиеся движения товаров, рабочей силы, капитала и информации. Например, в соответствии с законами принимающей страны может быть запрещено использование информации, обработанной за рубежом;
- ограничения, связанные с прямыми зарубежными инвестициями;
- правила, запрещающие предоставление некоторых видов услуг иностранными фирмами. Например, в ряде стран иностранным фирмам запрещено прямое личное страхование граждан;
- ограничения, связанные с использованием иностранной фирмой рабочей силы и услуг, предоставляемых отечественными фирмами;
- ограничения всех видов государственной помощи, включая субсидирование и государственные закупки, а также предъявление иностранным компаниям особых требований по ведению бухгалтерской и финансовой отчетности.

В основу международного механизма регулирования услуг положены следующие принципы:

- 1) рыночной конкуренции. Обеспечение равных конкурентных возможностей для всех стран, свободное вхождение в рынок, снятие существенных ограничений и барьеров в виде тарифов, пошлин, налогов, демпинга;
- 2) режима наибольшего благоприятствования, позволяющего странам беспрепятственно участвовать в мировом рынке услуг, оказания определенной поддержки со стороны государства субъектам рынка, поощрения экспорта и импорта услуг;

3) специфического и дифференцированного отношения к развивающимся странам, что выразилось в снятии ограничений на предоставление современных услуг, особенно технологических, в расширении возможностей этих стран в участии в качестве экспортеров и импортеров на рынках услуг, в оказании отдельным развивающимся странам с наименее развитой экономикой помощи в использовании технологии, приобретении патентов и лицензий, развитии туристических услуг, консалтинга и инжиниринга.

С 1 января 1995 г. соглашение о регулировании торговли услугами вошло в качестве неотъемлемой части в пакет документов Всемирной торговой организации.

Действующая в настоящее время система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие ряда специфических организаций.

Существенную роль играют двусторонние соглашения, как отраслевые (чаще всего по транспорту и связи), так и торгово-экономические, в которых рассматриваются отдельные аспекты торговли услугами и инвестиции в эту сферу. Не меньшее значение имеет и многостороннее регулирование внутриинтеграционного объединения. В Европейском Союзе, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

Важным рычагом государственного воздействия на рынки технологий является изменение в системах интеллектуальной собственности, например, расширение правовой защиты, принятие законов об увеличении срока патентов, удешевление патентов.

### 3.3. Особенности инжиниринговых услуг и их структура

**Инжиниринг** является определенной формой экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны производителя в страну заказчика. Он охватывает комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

**Международный инжиниринг** – это оказание услуг производственного, коммерческого, инженерно-проектного и научно-технического характера.

Все виды инжиниринговых услуг можно разделить на две большие группы:

1. Услуги, связанные с подготовкой и налаживанием производственного процесса (предпроектные услуги: исследование почв, разведка ископаемых, топографические съемки и т. д.; проектные услуги: разработка инженерных проектов, оценка стоимости проекта, подготовка рабочих чертежей и т. д.; послепроектные услуги: ведение проекта, проведение приемных испытаний, подготовка инженерно-технического персонала и т. д.).

2. Услуги, целью которых является повышение рентабельности производства (услуги по осмотру и испытанию оборудования, эксплуатации объекта; помощь в финансовых вопросах, реализация продукции, внедрение систем информационного обеспечения и т. д.). Международный инжиниринг может быть оказан либо генеральным подрядчиком, либо поставщиком технологии, либо инженерно-консультативной фирмой.

Первоначально инжиниринг возник в Англии в гражданском строительстве и ограничивался консультационной деятельностью в области сооружения дорог, мостов, систем водо- и энергоснабжения, работ по мелиорации и т. д. Позже инженерно-консультационные услуги стали предоставляться также и в области промышленности

Большую роль в развитии инжиниринга сыграло предоставление промышленно развитыми странами технического содействия развивающимся странам на основе различных правительственных программ. Такая помощь тесно увязывалась с оказанием технических услуг специализированными инженерными фирмами.

### 3.4. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами

В настоящее время международный туризм получил широкое распространение и стал высокодоходной отраслью экономик многих стран мира.

В зависимости от главной цели путешествия выделяют следующие разновидности туризма [12]:

– рекреационный туризм – это туризм с целью отдыха, оздоровления и лечения;

– познавательный, или культурный, туризм – это путешествие в целях ознакомления с историко-культурными достопримечательностями и уникальными природными объектами по определенной программе;

– научный туризм – это посещение конференций, симпозиумов, причем обычно с последующими экскурсионными поездками;

– деловой туризм (поездки бизнесменов с деловыми целями) представляет собой наиболее динамичный и доходный вид туризма.

Вид туризма связан со спецификой отражения финансовых результатов в бюджете страны. По данному признаку в формах туризма выделяют два вида туризма: активный и пассивный.

Приезд иностранных туристов в страну или отечественных туристов в данный регион страны является активным туризмом. Активный туризм служит фактором ввоза денег (валюты) в данную страну или региона [11].

Путешествие граждан одной страны в другие государства или выезд туристов из данного региона страны является пассивным туризмом. Пассивный туризм является фактором вывоза денег (валюты) из данной страны или региона.

По интенсивности туристских поездок различают постоянный и сезонный туризм. Постоянный туризм характерен для мировых центров культуры и оздоровления, при этом приток туристов происходит равномерно в течение года. Сезонный туризм характерен для стран, которые принимают туристов неравномерно в течение года – морские курорты, санатории, которые привлекательны в основном в летнее время.

Туристами не считаются: граждане, приезжающие в страну по договору или без договора искать работу; граждане, оставшиеся в стране на постоянное местожительство; жители пограничных районов, живущие по одну сторону границы, а работающие по другую ее сторону.

### 3.5. Международный рынок услуг аутсорсинга

Термин «аутсорсинг» (outsourcing) происходит от английского outside resource using – использование внешних ресурсов.

В практике международного бизнеса под аутсорсингом понимают выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Примером аутсорсинга могут служить следующие виды деятельности:

– использование услуг сторонних организаций для решения финансовых, налоговых, юридических проблем, связанных с осуществлением коммерческих операций;

- привлечение внешних организаций для решения собственных проблем (например, разработки проектов);
- перевод производства в регион с более дешевой рабочей силой с целью снижения себестоимости;
- обслуживание техники специалистами внешней фирмы;
- дистанционное использование труда специалистов в области компьютерных технологий (программистов);
- передача функций контроля за выполнением отдельных функций внешней организации, специализирующейся в данной сфере (экстернализация) и другие.

Цель применения аутсорсинга состоит в использовании передовых бизнес-технологий и ноу-хау для завоевания и удержания конкурентных преимуществ в обостряющейся конкурентной борьбе.

Экономическая сущность аутсорсинга состоит в построении системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение отдельных видов деятельности на основе заключаемых долгосрочных соглашений.

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.

Тем самым организация может сосредоточить в своих руках новейшие достижения в области науки, техники и технологии, обеспечив максимальное удовлетворение ожиданий потребителя, максимальное соответствие требованиям рынка.

Западные аналитики ожидают в ближайшее время увеличения стоимости контрактов на логистические услуги, которая достигнет 50 млрд. долл.

Другими объектами аутсорсинга являются отделы по отправке почты, ведения бухгалтерской документации, центры ксерокопирования и бюро путешествий. Определенные виды деятельности можно полностью или частично выводить за пределы фирмы.

С учетом тенденций роста объемов информационных услуг во всех сферах экономики и бизнеса, повышения требований к качеству этих услуг мировой рынок аутсорсинга условно разделен на два основных сегмента:

- 1) аутсорсинг информационных технологий (IT-Outsourcing, или ИТО);
- 2) аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, или ВРО).

Аутсорсинг информационных технологий охватывает различные виды услуг, предоставляемых организациям специализированными фирмами:

- разработка и сопровождение программного обеспечения и баз данных;

- планирование и системная интеграция, консалтинг в сфере электронного бизнеса, обслуживание и сопровождение корпоративных сетей, интернет-услуги и пр.;

- разработка и дизайн компьютерных игр и пр.

В Беларуси существуют предприятия, утратившие полный технологический цикл производства узлов и компонентов для выпуска конечной продукции и превратившихся в финальных сборщиков на базе импортных комплектующих. Это, например, производители телевизоров ОАО «Горизонт» и ОАО «Витязь», а также производитель велосипедов ОАО «Мотовело» [13]. С целью повышения эффективности производства за пределы предприятий были вынесены наименее конкурентоспособные процессы (производство комплектующих). Таким образом была реализована аутсорсинговая модель организации производства, целью которой является рост добавленной стоимости.

Одной из причин, препятствующих развитию капиталоемких процессов самостоятельного производства комплектующих в Беларуси, является неопределенность рынка. Сбыт конечной продукции ограничен из-за высокой конкуренции, поэтому сохранение собственного производства узлов и деталей дорого и рискованно для многих видов производств.



## Лекция 4

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ И ТЕХНОЛОГИЯМИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

- 4.1. Понятие технологий, инноваций и изобретений.  
Технологические уклады в мировой экономике.*
- 4.2. Экономико-правовые формы защиты технологии.*
- 4.3. Формы передачи технологии.*
- 4.4. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями.*

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

**Технология** (от греческого *techne* – искусство, ремесло, наука и *logos* – понятие, учение) определяется как совокупность методов и процессов, применяемых в каком-либо деле, производстве чего-либо, а также научное описание этих методов.

В разговорной речи термин технология часто заменяют англоязычным словосочетанием «know how» (ноу-хау) – знайте как (делать).

Наиболее новые и прогрессивные технологии современности относят к высоким технологиям (англ. *high technology, high-tech*).

К **высоким технологиям** обычно относят самые наукоемкие отрасли промышленности:

- микроэлектроника;
- вычислительная техника;
- робототехника;
- атомная энергетика;

- самолетостроение и космическая техника;
- микробиологическая промышленность.

К современным технологиям относятся: лазерная, плазменная, вакуумная, импульсная, обработка взрывом, электрофизические и электрохимические методы обработки, безотходная технология, биотехнологии.

Под инновациями в общем смысле понимаются новшества, впервые внедряемые в производство.

**Инновация** – это любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или значительно усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции.

Австрийский экономист И. Шумпетер ввел этот термин и выделил пять видов инноваций:

- 1) изготовление продукции с новыми свойствами;
- 2) внедрение нового метода (способа) производства;
- 3) освоение новых рынков сбыта;
- 4) использование нового источника сырья;
- 5) проведение соответствующей реорганизации производства.

Инновации делятся на технологические и нетехнологические.

К технологическим инновациям относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

К нетехнологическим относят инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера.

По степени новизны инновации подразделяются: новые в мире, новые в стране, новые в отрасли, новые для данного предприятия. Новые инновации должны не иметь аналогов в прошлом и являться абсолютно новыми технологиями, услугами, материалами, продукцией.

**Продуктовые инновации** подразумевают создание, производство и применение новых материалов.

**Процессные инновации** выражаются в новых видах технологии, методах организации производства.

**Социальные инновации** направлены на улучшение условий труда, решение проблем в сфере образования, культуры, здравоохранения.

**Комплексные** – содержат несколько видов инноваций.

**Изобретение** – это техническое решение, обладающее новизной, практической применимостью, полезностью для хозяйственной деятельности. В настоящее время объектами изобретения могут признаваться: устройство, способ, вещество, штамм микроорганизма,

культуры клеток растений и животных, а также новое применение известного ранее устройства, способа, вещества, штамма.

Изобретение является объектом промышленной собственности. Права на изобретение защищаются патентным правом. Автор изобретения получает монопольное право на использование своего изобретения в течение определенного срока. Право на изобретение возникает при его государственной регистрации. Документом, подтверждающим право на изобретение, является **патент**.

**Технологический уклад** – это комплекс освоенных революционных инноваций (изобретений), обеспечивающих количественный и качественный скачок в развитии производительных сил человеческого общества [14].

На ранних стадиях развития общества доминировали *доиндустриальные уклады*, базировавшиеся на мускульно-ручной и конно-ручной энергетике, в основе которой лежала мускульная энергия (сила) животных и человека. Основу этих технологических укладов составляли изобретения, усиливающие мускульные возможности человека и животных: колесо, рычаг, винт, гончарный круг и т. п.

С наступлением эры машин начался **первый индустриальный технологический уклад**, который базировался на использовании энергии воды. Постепенно появились основанные на этой энергетике новые технологии в текстильной промышленности и сельском хозяйстве (например, водяные мельницы, приводы механизмов), пик развития – конец XVII – начало XVIII в.

**Второй индустриальный технологический уклад** основан на использовании энергии пара и угля (изобретена паровая машина, паровой двигатель, локомотив), что привело к развитию железнодорожного паровозного транспорта, пароходства, механизации производства (1840–1890 гг.). В быту граждан стали применяться отвечающие этому технологическому укладу устройства: самовары, титаны и другие, в том числе металлическая посуда, появившаяся в результате индустриализации этого промысла.

**Третий индустриальный технологический уклад** (1890–1940 гг.) базируется на использовании электрической энергии, развитии на этой основе тяжелого машиностроения, электротехнической и радиотехнической промышленности, были внедрены радиосвязь, телеграф. Электрификация существенно преобразила быт граждан: появились осветительные приборы, радио, радиоприемные устройства и другая бытовая техника.

**Четвертый индустриальный технологический уклад** (1940–1990 гг.) базируется на использовании энергии углеводородов, на изобретении и применении двигателя внутреннего сгорания, электродвигателя и развитии на этой основе автомобиле-, тракторо- и самолетостроения

с дальнейшим использованием энергетики нефтепродуктов, изобретении синтетических материалов. Начала свое развитие ядерная энергетика.

Этот технологический уклад в силу появившейся техники – тракторы, механизмы на электрической тяге и др. – резко повысил производительность сельскохозяйственного производства и качество жизни граждан, жилища которых приобрели новый дизайн, в обиходе появилась отвечающая технологическому укладу бытовая техника, малогабаритные механизмы для обработки сельхозсырья, пылесосы, стиральные и посудомоечные машины, музыкальные устройства и комплексы и т. д.

**Пятый индустриальный технологический уклад** (1990–2040 гг.) опирается на возможности электронной и атомной энергетики, инновациях в области микроэлектроники, информационных технологий, геномной инженерии, биотехнологий, приведших к освоению космического пространства, появлению спутниковой связи и др.

В быту люди пользуются видео- и аудиотехникой, сотовыми телефонами, интернетом и т. д.

Глобализация экономики стала возможной в результате технической революции на основе освоения изобретений пятого технологического уклада: резко возросла скорость перемещения по миру продукции и капитала.

Так, скорость осуществления платежей в любую точку мира составляет секунды, в реальном режиме времени осуществляются операции на фондовых площадках мира, через спутники связи осуществляется дистанционное управление технологическими операциями на рудниках, приисках, сельскохозяйственных полях, расположенных на отдаленных территориях, движением кораблей, автомобилей и т. п.

Человечество еще не успело в полной мере освоить возможности пятого технологического уклада, как на горизонте замаячил очередной **шестой уклад**, прикладная эра которого уже наступает.

Мы стоим на пороге освоения, по сути, не **шестого индустриального**, а **первого постиндустриального технологического уклада** (примерно 2030–2090 гг.), в основе которого, вероятно, будет наноэнергетика: молекулярные, клеточные и ядерные технологии: нанотехнологии, нанобиотехнологии, нанобионика, микроэлектронные технологии, наноматериалы, нанороботизация и др. [13].

Появляется возможность излечения хронических болезней, что приведет к существенному возрастанию продолжительности жизни человека и животных. В основе этого технологического уклада – нанотехнологии, оптотехнологии, геномная инженерия и другие, о которых мир еще не знает.

## 4.2. Экономико-правовые формы защиты технологии

Основная задача правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности в сфере промышленности – это предоставление на определенный срок (до 20 лет) авторам технических решений, ученым, изобретателям в качестве вознаграждения за их творческую деятельность исключительного права распоряжения своим изобретением.

Они могут либо сами использовать свое изобретение, либо передать эти права за определенную сумму другому лицу.

При этом владелец патента может запретить любому лицу безвозмездное использование своего изобретения.

Правовая защита объектов промышленной собственности, во-первых, закрепляет за авторами права на изобретения – плоды их творческой деятельности, во-вторых, позволяет автору, наряду с признанием результатов творческой деятельности, получить и материальное вознаграждение.

**Патент** (patent) – это свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

Патент действует только на территории той страны, где был выдан.

Действие патента означает, что только его владелец имеет право распоряжаться изобретением и решать, каким образом оно будет использовано: на собственном предприятии, на совместном предприятии или на него будет продана лицензия.

Кроме того, обладатель патента имеет право запретить противоправные действия третьего лица, нарушающие патент. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата довольно высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента очень часто предпочитает переуступить права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески использовать изобретение.

Патент позволяет устранить с рынка или ослабить конкурента, получить исключительное право на коммерческое использование продукта, стимулировать спрос на продукт, получить базу для предоставления лицензии.

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

**Копирайт** (право воспроизведения) (copyright) – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видео-произведения на показ и воспроизведение своей работы.

**Товарная марка** (trademark) – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца. Обычно это рисунок, графическое изображение, сочетание букв. В своей стране товарный знак может использоваться, если его принадлежность никем не оспорена в течение установленного законодательством срока.

**Ноу-хау** (know how) – это знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой.

Ноу-хау включает в себя техническую документацию (чертежи, проекты, схемы, методики, инструкции и т. д.), образцы изделий, сведения коммерческого характера, данные об организации производства, подготовке персонала и использовании информации в производстве. Передача на коммерческой основе, обмен, распространение ноу-хау осуществляется путем заключения лицензионных соглашений, предусматривающих не только передачу соответствующей документации, но также и подготовку персонала, участие специалистов в налаживании производства, оказание другой технической помощи импортеру.

### 4.3. Формы передачи технологии

**Международный обмен технологиями** – это совокупность экономических отношений между государственными структурами, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, частными компаниями и физическими лицами в области использования зарубежных научно-технических достижений.

Основные каналы информационно-технологического обмена:

- межгосударственный (по программам научно-технического сотрудничества или внешнеторговым соглашениям);
- межфирменный – между фирмами и предприятиями;
- внутрифирменный (между структурами одной корпорации (филиалы и дочерние предприятия которой действуют в разных странах).

Существуют некоммерческие и коммерческие формы информационно-технологического обмена.

Некоммерческие – это непатентованные сведения и технологии (бесплатные по доступу источники – интернет, базы данных, специальная литература), обмен изделиями при личных контактах, стажировки специалистов, миграция кадров.

Коммерческие – это купля-продажа и обмен технологиями (включая оборудование), патентно-лицензионный обмен.

Международная передача технологии может осуществляться в следующих основных формах:

1. Патентные соглашения (patent agreement) – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента. Обычно мелкие узкоспециализированные фирмы, которые не в состоянии сами внедрить изобретение в производство, продают патенты крупным корпорациям.

2. Лицензионные соглашения (licensing agreement) – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

3. Ноу-хау (know how) – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества.

4. Инжиниринг (engineering) – 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.

По форме выплаты лицензионного вознаграждения бывают:

– роялти – оговоренное участие в прибыли, т. е. периодическое отчисление от дохода покупателя в течение всего периода действия лицензионного соглашения. В виде роялти осуществляется 90% всех лицензионных платежей;

– паушальный платеж – это единовременный платеж, не связанный во времени с использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок (обычно для стран с неустойчивой экономикой и малознакомыми партнерами);

– комбинированные платежи – включают первоначальную сумму в виде паушального платежа (обычно 10–15% от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).

#### 4.4. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями

Не все платежи за технологию улавливаются статистикой платежного баланса. Продажа технологии «в чистом виде» отражается в строке платежного баланса «роялти и лицензионные платежи», которая относится к разделу услуг. Только промышленно развитые страны публикуют статистику технологических платежей, и поэтому оценить их объем в мире в целом не представляется возможным.

Экспорт технологии экономически целесообразен в связи с тем, что он является средством увеличения дохода, формой борьбы за товарный рынок (сначала выпуск товара по лицензии, потом – собственное производство), возможностью обойти проблемы экспорта товара в материальной форме, так как отсутствуют проблемы транспортировки и сбыта продукции, таможенные барьеры, средством расширения товарного экспорта, если заключается лицензионное соглашение, предусматривающее поставку оборудования, материалов, компонентов, способом установления контроля над зарубежной фирмой через такие условия лицензионного соглашения, как объем выпуска товаров покупателем лицензии, участие его в прибылях и пр.

Экономическая целесообразность импорта технологий состоит в следующем: доступ к новшествам высокого технического уровня, средство экономии затрат и времени на исследования, средство уменьшения расходов на товарный импорт и одновременно средство привлечения национального капитала и рабочей силы, условие расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежным технологиям.

Главными целями государственного регулирования передачи технологии является создание оптимальных условий для эффективной реализации национального и иностранного научно-технического потенциала внутри страны и за рубежом, а также обеспечения надежной защиты национальных рынков от захвата иностранными конкурентами.

Действующие системы государственного регулирования технологического обмена имеют ряд функций:

- 1) создание нормативно-правовой базы, которая обеспечивает национальным предприятиям условия для свободного обмена технологией внутри страны и на мировом рынке;
- 2) охрана объектов интеллектуальной собственности;

3) предотвращение бесконтрольного вывоза высоких технологий в другие страны;

4) контроль лицензионных договоров о закупке иностранных технологий;

5) заключение межправительственных договоров и участие в международных соглашениях, касающихся взаимного обмена технологиями между странами-участницами, а также передачи технологии в другие страны.

К механизмам регулирования международного обмена технологиями относятся прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологии, которое осуществляется органами экспортного контроля методами таможенного и пограничного контроля; косвенное регулирование передачи технологии, которое осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков; система специальных разрешений правительства для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар; уголовная ответственность за нарушение законов, регулирующих международную передачу технологии.

В Республике Беларусь научно-техническими разработками занимается около 300 организаций. Наряду с академическими, вузовскими и отраслевыми научными институтами развиваются малые научно-инновационные предприятия.

Ежегодно создается около 400 передовых производственных технологий. Из них 88% – новые для Республики Беларусь, 10% – новые за рубежом и менее 2% – принципиально новые.

Промышленно развитые страны занимают ведущее место в международной торговле лицензиями (до 80% их экспорта), поступления от продажи лицензий за рубеж составляют 30 млрд. долл. в год, стоимость продукции, выпускаемой по иностранным лицензиям – 500 млрд. долл. в год; доля высокотехнологичной продукции в экспорте США составляет около 20%, ФРГ и Франции – 15; США являются лидером лицензионной торговли (электротехническая, химическая промышленность, машиностроение); второе место в экспорте лицензий занимают страны Западной Европы (фармацевтика, металлургия и металлообработка, текстильная и химическая промышленность); в импорте лицензий лидирует Япония; географическая удаленность Австралии и Новой Зеландии обусловила активную лицензионную торговлю по сравнению с экспортом товаров и услуг.

Правовой базой для осуществления международного научно-технического сотрудничества являются международные договоры и соглашения.

Республикой Беларусь заключено более 30 двусторонних и свыше 10 многосторонних (в рамках СНГ) договоров о сотрудничестве в сфере науки и технологий. Углубляется взаимодействие с рядом международных организаций: Международным научно-техническим центром (МНТЦ), Международным центром научно-технической информации (МЦНТИ), Объединенным институтом ядерных исследований, ЦЕРН, Научным комитетом НАТО, SCOPES и другими.

Для Беларуси важны международные аспекты проблемы охраны интеллектуальной собственности, которые решаются Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).

Специалисты Национального центра интеллектуальной собственности проходили в ВОИС стажировку по вопросам, связанным с работой в рамках Договора о патентной кооперации, Мадридского соглашения о международной регистрации знаков и Международного союза по охране новых сортов растений (UPOV).

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС, англ. *World Intellectual Property Organization, WIPO*) – это международная организация, занимающаяся администрированием ряда ключевых международных конвенций в области интеллектуальной собственности, с 1974 г. также выполняет функции специализированного учреждения Организации Объединенных наций по вопросам творчества и интеллектуальной собственности.

Членами ВОИС являются 188 государств.

ВОИС выполняет следующие функции:

- содействует разработке мероприятий, рассчитанных на улучшение охраны интеллектуальной собственности во всем мире и на гармонизацию национальных законодательств в этой области;
- способствует заключению международных соглашений, призванных содействовать охране интеллектуальной собственности;
- собирает и распространяет информацию, относящуюся к охране интеллектуальной собственности;
- обеспечивает деятельность служб, осуществляющих международную охрану интеллектуальной собственности, и, в соответствующих случаях, осуществляет регистрацию в этой области, а также публикует сведения, касающиеся данной регистрации.



## Лекция 5

# ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ – НОВАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

- 5.1. Электронный бизнес. Электронная коммерция.*
- 5.2. Электронная торговля в Республике Беларусь.*

### 5.1. Электронный бизнес. Электронная коммерция

Информационно-коммуникационные технологии играют важнейшую роль в развитии мировой экономики особенно со второй половины 1990-х гг., когда произошло стремительное распространение и использование сетей Интернет. Интенсивный рост эксплуатации информационно-коммуникационной техники способствовал повышению эффективности производства и торговли в традиционных отраслях, а также стал основой формирования новых отраслей экономики.

Развитие компьютерных информационных систем и телекоммуникационных технологий привело к формированию нового вида экономической деятельности – электронного бизнеса.

**Электронный бизнес** – это любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли.

Электронный бизнес имеет четыре этапа использования:

- маркетинг;
- производство;
- продажи;
- платежи.

Степень использования информационных и коммуникационных технологий и систем служит мерой, по которой бизнес может считаться электронным.

Степень использования телекоммуникационных технологий определяется использованием глобальной сети Интернет как инструмента организации единого информационного пространства электронного бизнеса.

Электронная коммерция является важнейшим составным элементом электронного бизнеса.

Под **электронной коммерцией** (e-commerce) подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта, и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому.

Электронную коммерцию принято делить на следующие категории:

– **business-to-business (B2B)**. Данное направление включает в себя все уровни взаимодействия между компаниями. При этом могут использоваться специальные технологии и стандарты электронного обмена данными;

– **business-to-consumer (B2C)**. Основу этого направления составляет электронная розничная торговля;

– **business-to-administration (B2A)**. Взаимодействие бизнеса и администрации включает деловые связи коммерческих структур с государственными организациями, начиная от местных властей и заканчивая международными организациями;

– **consumer-to-administration (C2A)**. Это направление наименее развито, однако имеет достаточно высокий потенциал, который может быть использован для организации взаимодействия государственных структур и потребителей, особенно в социальной и налоговой сфере;

– **consumer-to-consumer (C2C)**. Подразумевается возможность взаимодействия потребителей для обмена коммерческой информацией. Это может быть обмен опытом приобретения того или иного товара, обмен опытом взаимодействия с той или иной фирмой и многое другое.

Привлекательность интернета для электронной коммерции обусловлена высокой скоростью и низкой себестоимостью передачи данных. Системы электронной коммерции позволяют покупателю не общаться с продавцом, не тратить время на хождение по магазинам, а также иметь более полную информацию о товарах.

Продавец же может быстрее реагировать на изменение спроса, анализировать поведение покупателей, экономить средства на персонале, аренде помещений и т. п.

Электронная коммерция в интернете выполняет следующие функции: обмен информацией; установление контактов; предпродажную поддержку; послепродажное обслуживание; собственно продажу товаров и услуг; электронную оплату, в том числе с использованием электронных платежных систем; распространение продуктов; осуществление бизнес-процессов между производствами и их торговыми партнерами. Электронная коммерция в интернете способствует росту конкуренции; глобализации сфер деятельности; персонификации взаимодействия; увеличению каналов распространения товаров; экономии затрат.

## 5.2. Электронная торговля в Республике Беларусь

Электронная торговля в Республике Беларусь зародилась относительно недавно, но уверенно набирает обороты. Высокий уровень компьютеризации общества способствовал росту интереса к этой форме торговли, которая к тому же приносит неплохую прибыль.

Успех электронной торговли основан на возможности создания информационного ресурса (сайта), информирующего о производимых товарах, услугах и условиях продаж. Кроме того, в нашей стране существуют крупные предприятия, имеющие внешнеэкономические связи во многих странах мира и значительные объемы экспорта. При этом есть необходимость ежегодного приобретения огромных объемов сырья, материалов, комплектующих, машин, оборудования с помощью электронных закупок.

Процесс электронной торговли можно разделить на этапы поиска, размещения заказа, его оплаты и поставки. Если товары или услуги представляют собой информацию в цифровом формате, то все стадии осуществляются с помощью интернет-ресурсов.

В Республике Беларусь наиболее развиты такие направления, как B2B (бизнес – бизнес, включает себя все уровни информационного взаимодействия между компаниями) и B2C (бизнес – потребитель, его основу составляет розничная электронная торговля через интернет-магазины).

Интернет-магазины выгодны для продавцов, так как информация сайтов доступна не только белорусским, но и зарубежным покупателям. Работа магазина не ограничивается дневными часами, а может

вестись круглосуточно. Отсутствие торгового зала и необходимости платить арендную плату существенно снижает цену на реализуемые товары, что повышает конкурентоспособность товаров.

В зависимости от рыночной стратегии компании возможны следующие формы присутствия в интернете: электронная визитная карточка, электронный каталог, электронный магазин, торговые интернет-системы, корпоративное представительство, промо-сайт, информационный проект, портал.

Электронная визитная карточка представляет собой несколько страниц с информацией о компании и ее деятельности. Основная функция – предоставить возможность потенциальному клиенту познакомиться с услугами компании, аналогично обычному справочнику или рекламному объявлению.

Электронный каталог с подробной информацией о товарах и услугах, ценами является более продвинутой формой.

Электронный магазин позволяет не только выбрать товар или услуги, но и оформить заказ и совершить покупку через интернет.

Торговая интернет-система объединяет в одно целое интернет-магазин и традиционный магазин, с общей системой логистики, управления товарными запасами и т. п.

Корпоративное представительство – это сайт, объединяющий в себе витрину или интернет-магазин. Дополнительно могут быть включены: база данных по наличию товара в различных филиалах, маркетинговая и техническая информация.

Главной задачей промо-сайта является продвижение на рынке товаров определенной марки. В этом случае информация о самой компании отодвигается на «задний план».

Портал – это тип сайта, который содержит все, что можно: информацию о фирме, развернутый каталог товаров и услуг, интернет-магазин, интегрированные системы B2B, библиотеку различной информации и аналитических материалов из области деятельности фирмы и т. д. Порталы можно встретить только у самых крупных международных компаний-лидеров.

Крупные белорусские торговые системы: Shop.by, Onliner.by.

На Shop.by представлены различные категории магазинов, есть поиск товаров по всем магазинам с указанием минимальной и максимальной цены.

Портал <http://1k.by> (первый каталог) – кроме собственно товаров здесь содержится полезная информация: специальные обзоры и статьи.

Надо заметить, что в белорусских магазинах самым ходовым товаром по-прежнему являются компьютеры, оргтехника, комплектующие, фото- и видеотехника, электроника, товары для дома и дачи.

Onliner.by. Кроме магазинов, здесь могут оставить свои предложения и частные лица, есть барахолка, где можно купить бывшие в употреблении товары, и форум, где можно посмотреть обсуждение актуальных товаров, раздел цены с описанием цен различных производителей и, конечно, каталог с подробным описанием моделей. В качестве меры по защите потребителей на Onliner.by стал публиковаться blacklist (черный список) недобросовестных продавцов.

При организации электронной торговли, важным является вопрос о том, каким образом будет проводиться оплата товара или услуги. Выбор формы оплаты зависит от специфики торговли, вероятных покупателей и других факторов. Оплата наличными производится курьеру при доставке товара или при визите покупателя в реальный магазин. Магазины неудобно, а зачастую невозможно обслуживать клиентов, проживающих в других регионах страны или за рубежом.

Оплата банковским или почтовым переводом достаточно актуальна для юридических лиц и при крупных суммах покупок. При банковском переводе продавец сначала дожидается поступления денег от покупателя, а затем оказывает услугу или высылает товар.

Чтобы уменьшить время транзакции и сохранить прочие преимущества предыдущей формы оплаты, возможно открытие лицевого счета клиента на сайте. Если клиент постоянно потребляет ту или иную услугу, оплату можно провести вперед. Деньги, переведенные клиентом, отражаются на его лицевом счете и могут быть использованы для оплаты товаров или услуг.

Онлайновые платежные системы – это разнообразные способы оплаты через интернет посредством специальных платежных систем. Все заботы о проведении платежей берет на себя интернет-система (вопросы идентификации, безопасности, проверки состояния счетов покупателя и т. д.), деньги продавцу переводятся на счет в клиентском банке. При этом, как правило, взимаются небольшие комиссионные платежи с суммы сделки или с транзакции. Оплата происходит практически моментально и плательщик в режиме реального времени может проверить текущее состояние платежа: принял продавец его деньги или нет.

В интернете существует множество платежных систем. Одна из крупнейших мировых платежных систем – PayPal. Webmoney.ru – «пионер»

рынка электронных платежей на территории СНГ. В Беларуси EasyPay создана для осуществления быстрых микроплатежей в интернете. EasyPay действует только на территории Республики Беларусь и использует электронные деньги в качестве платежного средства. Недостатком этой системы является слабая степень интеграции с существующими лидерами в области интернет-платежей. В Беларуси разрабатываются предложения для правительства по совершенствованию законодательства в сфере информационно-коммуникационных технологий для повышения инвестиционной привлекательности этого сектора экономики.



## Лекция 6

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

*6.1. Международная миграция капитала как одна из ведущих форм международных экономических отношений.*

*6.2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции.*

*6.3. Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ). Транснациональные корпорации (ТНК): сущность, особенности функционирования.*

*6.4. Инвестиционный климат в Республике Беларусь.*

### 6.1. Международная миграция капитала как одна из ведущих форм международных экономических отношений

**Миграция капитала** – движение капитала из одной отрасли в другую внутри страны (внутренняя миграция) или движение капитала из одной страны в другую (международная миграция капитала). Целью движения капитала является получение более высокой нормы прибыли.

Внутренняя миграция капитала представляет собой приливы и отливы капитала из одних отраслей национальной экономики в другие.

Причины внутреннего движения капитала:

- открытие и освоение новых видов ресурсов на территории страны, например, месторождений полезных ископаемых;
- создание государством определенных льгот с целью реализации программ экономического и социального развития отдельных территорий.

**Международная миграция капитала** – это движение капитала между странами, включающее экспорт, импорт и функционирование капитала за рубежом.

Как фактор производства капитал может быть в физической и денежной формах.

**Физический капитал** – это инвестиционные товары, используемые для производства других товаров. Такой капитал, т. е. машины, оборудование, перемещается между странами в рамках международной торговли.

Существует и перемещение **денежных капиталов** в различных формах. Экспортер капитала старается получить большую норму прибыли на вложенный капитал в другой стране или другие выгоды. **Чистый отток капитала** – разность между совокупным объемом оттока капитала за границу и притоком капитала в страну из-за границы.

Различают экспорт, или вывоз капитала, и импорт, или ввоз капитала.

Причины экспорта капитала:

- 1) неравномерность накопления капитала в различных странах и появление относительного избытка капитала на некоторых национальных рынках;
- 2) невозможность эффективного вложения капитала в своей стране;
- 3) стабильная политическая обстановка в стране-реципиенте;
- 4) более низкие, по сравнению со страной-донором, экологические стандарты;

- 5) наличие таможенных барьеров, которые препятствуют экспорту товара, что приводит к замене экспорта товаров экспортом капитала для проникновения на товарные рынки;

- 6) приближение производителей к источникам сырья и др.

Импортер капитала также может преследовать экономические (привлечение капитала для развития определенных отраслей и производств, освоения природных ресурсов, повышения занятости населения, создания предпосылок для дальнейшего экономического роста) или политические выгоды.

Причинами импорта капитала могут быть:

- получение возможности для развития новых производств, модернизации существующих, выпуска конкурентоспособной продукции;
- внедрение мировых научно-технических достижений;
- увеличение количества рабочих мест и пр.

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику, так как способствует росту мировой экономики, углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество, увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, стимулируя развитие мировой торговли.

Основными субъектами мирового рынка капиталов являются частный бизнес, государства, а также международные финансовые организации (Мировой банк, Международный Валютный Фонд).

Существуют следующие теории международного движения капиталов:

1. **Неоклассическая теория** международного движения капиталов опиралась на воззрения Дж. Ст. Милля (XIX в.), который полагал, что ввоз капиталов улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли.

Представления экономистов-неоклассиков о международной миграции капитала оформились в 20-х гг. XX в., причем они считали, что внешняя торговля и международное движение капиталов имеют одинаковый экономический смысл. Так, движение капиталов в форме внешних займов представляет собой растянутую во времени торговлю, которая представляет собой не обмен товара на товар, а обмен потребления в настоящем на потребление в будущем.

2. **Неокейнсианская теория** международного движения капитала разработана в конце 30-х – начале 50-х гг. XX в. под влиянием воззрений Д. Кейнса.

Согласно кейнсианской теории важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений, превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ.

Если экспорт товаров превышает их импорт, то страна может стать экспортером капитала. При этом экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить. Это сократит объем потребления, а в перспективе и национальный доход. Однако если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансированности платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики. Ну, а в странах, импортирующих капитал, стимулируется рост инвестиций, что увеличивает потребление и рост национального дохода.

3. **Марксистская теория вывоза капиталов** обосновывала его избыток в связи с действием закона тенденции нормы прибыли к понижению. К. Маркс, подчеркивая относительный характер избытка капиталов, отмечает, что капитал вывозится за границу не потому, что абсолютно не может найти применение внутри страны. Это происходит в силу того, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли. В. И. Ленин связывал вывоз капиталов с неравномерностью, своеобразностью развития предприятий, отраслей и стран в условиях

господства монополий. Вывоз капиталов рассматривался им как орудие борьбы за рынки сбыта товаров и источников сырья. В процессе эволюции марксистской теории в качестве причин вывоза капиталов рассматриваются рост интернационализации производства, усиление конкуренции между монополиями, повышение темпов экономического роста.

4. Среди современных теорий важное место занимают **теории влияния международной корпорации**. В них существенное место занимают обоснование причин выхода компании за национальные границы.

Теория «экономии на масштабе» делает акцент на эффекте, полученном от роста масштаба производства при переносе его в другие страны. Эффект масштаба снижает производственные издержки. Международные корпорации делают ставку на организацию производства с меньшими издержками.

«Технологическая теория» международных корпораций связывает их возникновение с технологическими преимуществами головных компаний развитых стран, сохраняющих контроль за передовой технологией. Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые.

В связи с тем, что миграция капитала оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны, она регулируется государством. Методами такого регулирования являются валютные ограничения и валютный контроль. В последние годы в большинстве развитых стран преобладающей тенденцией является отмена и снятие ограничений на международное движение капитала благодаря соглашениям в рамках Всемирной торговой организации.

#### **Современные особенности вывоза капитала:**

- ускоренный рост иностранных инвестиций в связи с высоким спросом на него из-за роста мировой экономики, снижения таможенных барьеров, развития научно-технического прогресса;
- усиление роли государства в вывозе капитала чаще всего в развивающихся странах с целью обеспечения долгосрочных экономических и политических интересов;
- увеличение прямых иностранных инвестиций в развитые страны (в финансовую сферу и обрабатывающую промышленность);
- рост монополизации вывоза капитала транснациональными компаниями, которые способствуют превращению мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

## 6.2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции

По источникам происхождения перемещающийся капитал делится на официальный (или государственный), предоставляемый правительством одной страны другой; капитал международных экономических организаций (МВФ, Мирового банка, ООН и др.); частный – средства негосударственных фирм, банков и т. п., перемещаемые по их собственным решениям.

По характеру использования капитал делится на ссудный и предпринимательский.

**Ссудный капитал** – это совокупность денежных средств, предоставляемых во временное пользование на условиях возвратности и за определенную плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является кредит.

**Предпринимательский капитал** – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли.

Предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

**Прямые зарубежные инвестиции** – это вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса.

Прямыми считаются инвестиции, которые охватывают более 10% акционерного капитала и дают право контроля над предприятиями.

Прямые инвестиции осуществляются в форме вложений капитала в зарубежные промышленные, торговые и другие предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны [16].

Создаваемые за рубежом предприятия могут иметь форму:

– филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору;

– дочерней компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют более 50%;

– ассоциированной компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют менее 50%.

В современных условиях основная часть прямых зарубежных инвестиций приходится на долю международных корпораций (100 крупнейших транснациональных корпораций (ТНК), которые обеспечивают около 1/3 всех прямых иностранных инвестиций). **Портфельные зарубежные инвестиции** – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля.

Цель портфельных инвестиций – получение дохода за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг и выплачиваемых дивидендов.

На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в доходности ценных бумаг в разных странах, степень риска по этим вложениям, желание фирм диверсифицировать (разнообразить) свой портфель ценных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения.

Преимущество портфельных инвестиций по сравнению с прямыми заключается в том, что они обладают более высокой ликвидностью, т. е. возможностью быстрого превращения в валюту.

Доля государственного капитала среди мигрирующего в мировом хозяйстве капитала составляет приблизительно одну треть.

Участие страны в процессе международной миграции капитала отражается в ряде показателей.

Выделяют абсолютные показатели, например, объем экспорта капитала, объем импорта капитала, сальдо экспорта-импорта капитала, число предприятий с иностранным капиталом в стране, количество занятых на них и др.

Исходя из сальдо, страны мирового хозяйства классифицируют как страны преимущественно экспортеры капитала (Япония, Швейцария), страны преимущественно импортеры (США, Великобритания) и страны с приблизительным равновесием (Германия, Франция).

### 6.3. Транснациональные корпорации (ТНК): сущность, особенности функционирования

Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом прямых инвестиций, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием.

Чтобы стать прямым инвестором, достаточно иметь не менее 10% простых акций или соответствующий эквивалент собственности.

Прямое инвестирование не всегда связано с непосредственным движением капитала из страны и страну.

Часто родительская компания средства, необходимые для вложения физического капитала, получает в самой принимающей стране в виде кредита, а свой вклад в предприятие ограничивает так называемыми нематериальными активами: торговой маркой, производственным и управленческим опытом и т. д.

Когда предприятие становится прибыльным, оно начинает развиваться за счет реинвестирования прибылей.

Отличительной чертой прямых зарубежных инвестиций является то, что они включают в себя не только перевод ресурсов, но и приобретение контроля.

Существуют следующие группы факторов, которые способствуют привлечению прямых зарубежных инвестиций.

Маркетинговые факторы:

- размер рынка и его рост;
- возможность завоевать и удержать долю рынка;
- стремление добиться успеха в экспорте материнской компании;
- борьба за покупателей;
- слабая конкуренция.

Стоимостные факторы:

- 1) стремление быть ближе к источникам снабжения;
- 2) наличие трудовых ресурсов;
- 3) наличие сырья, капитала и технологии;
- 4) низкая стоимость труда, транспортных расходов и других издержек производства;
- 5) финансовые и другие стимулы со стороны государства;
- 6) более благоприятные уровни цен.

Инвестиционный климат считается привлекательным, если в стране наблюдается политическая стабильность, поддерживается положительное отношение к зарубежным инвестициям, происходит понятное регулирование валютных курсов, существует стабильность иностранной валюты и разумное налогообложение.

Существуют также торговые ограничения для внешних инвесторов. Это, прежде всего, торговые барьеры и предпочтение местными покупателями отечественных продуктов.

В современных условиях распространенной формой ПЗИ становятся невещественные, подвижные активы. Это передача подконтрольному филиалу управленческих навыков, торговых секретов, технологий, права использования торговой марки родительской компании и т. д. В отраслях промышленности, в которых роль интеллектуальной собственности существенна, таких как фармакология, медицина, научные исследования, доступ к ресурсам и разработкам материнской компании приводит к получению выгод, возможно, намного превышающих те, которые могли быть получены вследствие вливания капитала.

С увеличением в последние десятилетия масштабов прямого зарубежного инвестирования связано возникновение и быстрое развитие международных корпораций – крупных компаний, осуществляющих инвестиции и имеющих филиалы и дочерние компании во многих странах мира.

Международные корпорации бывают двух основных видов: транснациональные корпорации (ТНК), в которых головная компания принадлежит капиталу одной страны, и многонациональные корпорации (МНК), в которых головная компания принадлежит капиталу двух и более стран.

Большая часть современных международных корпораций имеет форму ТНК. Стремление крупных компаний вкладывать капитал за границу, создавая филиалы и дочерние предприятия, может быть объяснено рядом причин.

Важной особенностью прямого инвестирования в отличие от портфельного заключается в том, что наряду с доходами на вложенный капитал, прямые инвесторы могут получать дополнительные экономические выгоды, вытекающие из факта владения решающим голосом в управлении предприятием.

Например, прямой инвестор может в результате такого вложения капитала получить доступ к ресурсам или рынкам, которые в противном случае были бы ему недоступны.

В этом случае зарубежное инвестирование становится важным инструментом конкурентной борьбы, когда ТНК, являясь монополистами на внутреннем рынке страны базирования, стремятся усилить свое монопольное положение путем захвата новых рынков и приобретения контроля над предприятиями в зарубежных странах.

Кроме того, вложив капитал в недостаточно прибыльное предприятие, прямой инвестор может повысить его рентабельность и стоимость, благодаря своим административным способностям, управленческому опыту или компетентности в других областях.

Наконец, нестабильность рынка побуждает ТНК в целях минимизации риска диверсифицировать свои активы, в том числе географически.

Деятельность современных ТНК отличается рядом особенностей. Главной из них является формирование глобальной стратегии поведения на мировых рынках, важнейшие черты которой – глобальное видение рынков и глубокое изучение конкурентов; обеспечение контроля в важнейших сегментах мирового рынка; преимущественное участие в высокотехнологичных отраслях; постоянная координация деятельности всех филиалов; обеспечение высокой рентабельности путем своевременного изменения географического распределения и отраслевой структуры бизнеса в ТНК.

## 6.4. Инвестиционный климат в Республике Беларусь

Республика Беларусь сегодня – 13-я крупнейшая по территории страна в Европе. Благодаря своему выигрышному географическому положению является важным транспортным и торговым коридором между Европой и странами СНГ, несмотря на отсутствие выхода к морю. По территории Беларуси проходят многочисленные нефте- и газопроводы, железные и автомобильные дороги, водные пути и линии связи между Западной Европой, Россией и азиатскими странами.

Беларусь открыта для иностранных инвестиций, взаимовыгодного сотрудничества и кооперации, готова более активно создавать совместные компании, строить заводы, интегрироваться в транснациональные корпорации.

В 2017 г. в белорусскую экономику были привлечены прямые иностранные инвестиции в объеме 9728,5 млн. долл., из которых 7634,2 млн. долл. – это прямые инвестиции [17].

Главным инвестором по-прежнему остается Россия – около половины объема всех инвестиций. Кроме нее крупными инвесторами являются Великобритания, Кипр, Австрия, Литва, Польша, Китай и др. Наиболее привлекательными секторами для инвестирования традиционно являются промышленность, финансовая сфера, недвижимость.

24 января 2014 г. вступил в силу Закон «Об инвестициях», который предусматривает совершенствование базового инвестиционного законодательства на основе использования мирового опыта, обеспечивает простоту и прозрачность закрепленных в нем норм и понятий, а также предоставление основополагающих гарантий защиты инвесторам.

Особенностью Закона «Об инвестициях» стала норма, согласно которой инвестор не ограничивается в отношении способов осуществления инвестиций и видов источников финансирования, также не предусмотрены ограничения по объемам инвестиций и организационно-правовым формам создания инвесторами организаций.

Гарантии прав инвесторов и защита инвестиций в Республике Беларусь обеспечены также рядом международных соглашений, среди которых: Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (1985); Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (1965); Конвенция о защите прав

инвестора (1997); Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (1958); около 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении и взаимной защите инвестиций; более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения; другие международные договоры.

Законодательство Республики Беларусь гарантирует инвесторам:

- право на льготы и преференции при осуществлении инвестиционной деятельности;
- равенство прав при осуществлении инвестиционной деятельности, а также равную защиту прав и интересов;
- право собственности и имущественные права, приобретенные законным способом;
- право самостоятельно распоряжаться прибылью;
- право беспрепятственно переводить за пределы Республики Беларусь прибыль (доходы) и иные правомерно полученные денежные средства;
- инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы;
- право на предоставление земельных участков в пользование, аренду и собственность;
- право на привлечение в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданства для осуществления трудовой деятельности и др.

Беларусь обладает целым **рядом конкурентных преимуществ**, как в европейском, так и глобальном масштабе. Страна имеет мощный инновационный потенциал, конкурентоспособные квалифицированные трудовые ресурсы. По индексу развития человеческого потенциала у Беларуси 52-е место из 188 стран [18]. В рейтинге процветания британского независимого научно-исследовательского института Legatum высоко оценены успехи Беларуси в сфере образования (20-е место).

Также по показателю «гражданское правосудие» рейтинга «Индекс верховенства закона», опубликованного независимой организацией «Ворлд Джастис Прожект» (World Justice Project), Беларусь как правовое государство занимает 26-е место среди 97 стран. В ежегодном рейтинге Doing Business-2018, подготовленном экспертами Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, Беларусь заняла 38-е место по условиям ведения бизнеса среди 189 стран. Высоко оценены позиции республики по регистрации собственности и предприятия (5-я и 30-я позиции соответственно).

Беларусь занимает 65-е место в мире по качеству и протяженности дорог из 155 стран. В республике уже функционирует 11 логистических центров, еще 40 проектов по строительству – в стадии реализации.

Республика Беларусь представляет собой уникальную платформу для развития бизнеса Европы и Евразии с учетом выхода на огромный 170-миллионный рынок Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России.

Сегодня практически вся территория республики представляет собой совокупность успешно функционирующих различных преференциальных режимов для осуществления инвестиций, в рамках которых инвесторам предоставляются налоговые, таможенные льготы и иные преимущества для создания и ведения успешного бизнеса.

Сфера деятельности таких режимов обширна – от стимулирования высокотехнологичных и экспортно-ориентированных производств до развития регионов республики, без привязки к определенным видам деятельности в рамках инвестиционных договоров с Республикой Беларусь.

С 2012 г. Беларусь стала полноправным членом Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ), подписав и ратифицировав все необходимые документы. Это дополнительно подтверждает готовность нашей страны к соблюдению общепринятых норм и стандартов международного экономического сотрудничества.

Иностранные инвесторы в I полугодии 2014 г. вложили в реальный сектор белорусской экономики (кроме банков) 8,3 млрд. долл. инвестиций, что на 6,2% больше, чем за первое полугодие 2013 г. Основными инвесторами были субъекты хозяйствования России (42,7% от всех поступивших инвестиций), Великобритании (19,8%), Нидерландов (11%), Кипра (6,1%), Австрии (3,6%), Германии (2,4%).

Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (34,8% от всех поступивших инвестиций), транспорта (25,2%), промышленности (21,4%).

Наиболее привлекательными направлениями для вложения капитала в Республике Беларусь считаются биотехнологии, фармацевтика, альтернативная энергетика, автомобилестроение.

Конкурентные преимущества Беларуси в глобальном масштабе:

1. Выгодное географическое положение в центре Европы.
2. Конкурентоспособный инвестиционный и налоговый климат.
3. Высококвалифицированные трудовые ресурсы.
4. Развитая транспортная и логистическая инфраструктура.



## Лекция 7

# СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

- 7.1. Понятие свободных экономических зон, цели их создания.*
- 7.2. Основные виды свободных экономических зон и их классификация.*
- 7.3. Особенности функционирования свободных экономических зон в разных странах.*
- 7.4. Свободные экономические зоны Республики Беларусь.*

### 7.1. Понятие свободных экономических зон, цели их создания

**Свободными экономическими зонами (СЭЗ)** называют отдельно выделенные территории государства, которые обладают льготными валютными, налоговыми и таможенными режимами.

В СЭЗ поощряется формирование экспортного капитала и приток иностранного капитала в сферу услуг и промышленность, а также совместная с иностранным капиталом торговая и другая предпринимательская деятельность.

СЭЗ в мировой системе хозяйственных связей представляют собой важный фактор стремительного экономического роста, который достигается за счет обмена информацией и технологиями, углубления интеграционных экономических действий, мобилизации инвестиций, активизации международного товарооборота.

Свободные экономические зоны преследуют следующие цели [19]:

- 1) создание производства и поставка на внутренний рынок импортозамещающих товаров, отличающихся высоким качеством;

2) освоение нового опыта работы, организации и управления персоналом, подготовка кадров, отработка различных моделей систем управления экономикой;

3) активизация быстрого роста экспортного потенциала экономической зоны, а также мелкого и среднего бизнеса;

4) экономическое развитие регионов, окружающих территорию СЭЗ, с использованием иностранного капитала.

Создание СЭЗ в мировом хозяйстве в середине XX в. явилось отражением новых экономических подходов и тенденций, связанных с развитием отдельных стран в условиях процессов интеграции в мировой экономике.

Предшественником понятия «свободная экономическая зона» было понятие «свободный порт», который представлял собой территорию порта, предназначенную для беспошлинного складирования товаров на период поиска покупателей для развития внутреннего рынка, а в последующем и для содействия выхода на внешний рынок.

Первый свободный порт появился в Генуе в 1595 г., затем в Венеции в 1661 г., в 1669 г. – в Марселе.

В России такими портами были объявлены в 1817 г. Одесса, в 1862 г. – Владивосток и в 1878 г. – Батуми.

Определение понятия «свободная экономическая зона» впервые официально было дано в мае 1973 г. Первоначально такой подход был использован при создании СЭЗ на части территории морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов. В процессе развития СЭЗ товары, поступающие в такие зоны, стали в них не только сортироваться, но и перерабатываться.

Основателями данного типа экономических зон стали англичане П. Халл и С. Хоуль, а также американец С. Бутлер, которые пришли к выводу, что государственное вмешательство при различных кризисных ситуациях не в состоянии сдержать экономический спад крупных промышленных центров.

В экономических зонах предпринимателям предоставлялись льготы по налогообложению, а их деятельность менее жестко регламентировалась. Кроме того, здесь они могли осуществлять определенные операции, которые обычно не разрешались нормативами местного законодательства.

Созданные в 1970–1980 гг. СЭЗ имели следующие особенности:

– вольная гавань Манаус в Бразильской Амазонии была ориентирована на использование собственных сырьевых ресурсов для производства экспортной продукции;

– свободная зона Тринидада и Тобаго (переработка нефти и нефтехимическая промышленность) и зона в Гане (на базе переработки

добываемых бокситов) были нацелены на развитие предприятий тяжелой промышленности на базе экспортной ориентации уже существующих предприятий тяжелой промышленности;

– свободная зона ОАЭ (переработка добывающей нефти и природного газа) ориентировалась на создание на ее территории предприятий тяжелой промышленности, в том числе как в смежных отраслях (химической), так и в несмежных (машиностроение и автомобилестроение).

С усилением конкурентной борьбы основным фактором реализации становятся не цена товара, а его качество, новизна, наукоемкость.

Многие экспортно-производственные зоны преобразовались в научно-промышленные, новые СЭЗ стали образовываться в форме технокомплексов – высокоразвитых структур по организации разработки и выпуска конкурентоспособной продукции.

Особым видом СЭЗ является оффшор-центр, в котором концентрируются банковский и страховой бизнесы и через который осуществляются консалтинговая деятельность, экспортно-импортные операции и операции с недвижимостью.

Таким образом, в историческом аспекте постоянно идет процесс эволюции экономических зон – от свободного порта до технокомплекса.

Создание привлекательных для инвесторов условий делает СЭЗ важным фактором в экономическом развитии страны, который помогает ускорить включение национальной экономики в мировые хозяйственные связи, а также простимулировать развитие экономики страны в целом.

СЭЗ являются инструментом региональной политики, который используется в тех районах стран, где требуется повышение экономического уровня, а также уровня социального развития.

Развивающиеся страны при формировании СЭЗ делают главный акцент, прежде всего, на модернизации промышленности, привлечении иностранных капиталов, повышении квалификации работников, внедрении новых технологий.

## 7.2. Основные виды свободных экономических зон и их классификация

**Торговые зоны** – самая простая форма СЭЗ, которая появилась в XVII–XVIII вв. Торговые зоны работают в большинстве стран, но большая их часть располагается в развитых странах. Сюда относятся:

– торгово-производственные зоны;

- свободные порты;
- бондовые склады (склад, приписанный к определенной таможенной, на котором можно хранить импортные товары, не оплачивая пошлин; пошлины уплачиваются лишь в случае отправки товаров внутрь страны);

- свободные таможенные зоны.

Сервисные зоны – территории, обладающие льготными режимами предпринимательской деятельности для организаций и фирм, которые оказывают страховые, финансово-экономические, туристические, банковские и страховые услуги.

**Оффшорные зоны** (от англ. off shore – вне берега) – это территории государства, в пределах которых для компаний-нерезидентов действует особый льготный режим регистрации, лицензирования и налогообложения, при условии, что их предпринимательская деятельность осуществляется вне пределов этого государства.

Оффшорными зонами являются:

- в Европе – Лихтенштейн, Андорра, Гибралтар, Ирландия, Монако, Швейцария, острова Гернси и Джерси, Кипр, Сарк, Мальта, Мэн, Мадейра;
- Центральная Америка – Панама, Коста-Рика, Бермудские острова, Каймановы острова, Виргинские острова, Багамские острова, Антигуа и Барбуда, Барбадос, острова Терке и Кайкос, Аруба;
- Африка – Либерия, Маврикий;
- Океания – Науру, Фиджи, Западное Самоа;
- Юго-Восточная Азия – Гонконг, остров Лабуан (Малайзия), Сингапур;
- Ближний Восток – Бахрейн, Ливан.

**Промышленно-производственные экономические зоны** – это СЭЗ второго поколения, которые появились в результате преобразования торговых зон после того, как туда стали ввозить помимо товаров еще и капитал: экспортно-импортозамещающие, экспортно-производственные, импортозамещающие, промышленные парки, научно-промышленные парки.

**Технико-внедренческие экономические зоны** относят к зонам третьего поколения (1970–1980 гг.). Они концентрируют иностранные и национальные исследовательские организации, которые используют единую систему налоговых льгот:

- инновационные центры;
- технопарки (в них объединены научно-исследовательские институты, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а

также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилые поселки, охрана).

Технопарк – это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также конкуренции инновационного бизнеса и научных организаций [21].

**Комплексные СЭЗ** создают с установлением льготного режима хозяйствования на территориях отдельных административных образований. В них сочетаются торговые, таможенные, производственные и научно-исследовательские функции, образующие в зоне комплексность и многопрофильность деятельности инвесторов. Комплексные зоны предполагают совместное предпринимательство.

По данным ООН, в мире насчитывается несколько десятков экономических организационных структур с набором самых различных льгот для привлечения инвестиций:

- зоны содействия инвестициям;
- зоны совместного предпринимательства;
- зоны беспошлинного производства;
- научно-технические зоны;
- беспошлинные экспортно-промышленные зоны;
- банковские и страховые зоны;
- открытые города и др.

Таким образом, многообразие СЭЗ предоставляет широкие возможности и способы привлечь иностранный капитал именно в ту сферу, которая, по мнению правительства страны, наиболее в этом нуждается. Если надо активизировать научную деятельность, то создаются свободные научно-технические зоны; если использовать простаивающие помещения, то торгово-складские зоны; если увеличить потребление местного сырья и объем экспорта, то экспортно-производственные зоны.

Любая создаваемая зона должна иметь разработанную комплексную программу развития, т. е. план развития всех хозяйственных объектов, становления новых производственных отношений на основе разнообразия форм собственности. Основной целью программы должно быть динамичное экономическое и социальное развитие зоны на базе комплексного использования национального и иностранного капитала.

Создание особого экономического режима в зоне и применение различных льгот в налогообложении приводит к тому, что норма прибыли в зоне оказывается выше, чем в окружающих ее регионах и национальной экономике в целом, что привлекает инвесторов.

Однако режим СЭЗ может оказывать и негативное влияние на национальный бизнес в зоне в силу жесткой конкуренции с неравными стартовыми возможностями, поэтому в свободных экономических зонах не исключено падение объемов местного производства и снижение активности местных предпринимателей.

Обычно свободные экономические зоны проходят в своем развитии четыре стадии: создания, когда формируется инфраструктура, идет активный процесс притока иностранного капитала; развития, в которой наблюдается замедление притока иностранного капитала при одновременном росте экспорта; зрелости, сопровождающейся прекращением роста иностранных инвестиций вследствие заполнения свободных рыночных ниш, вытеснения мелких фирм более крупными с передовой технологией; упадка, выражающегося в сокращении иностранных инвестиций вследствие сближения режима хозяйственной деятельности в зонах и вне их, а также истечения срока налоговых льгот [20].

В течение жизненного цикла зоны (25–30 лет) она должна решить поставленные перед ней задачи, после чего особый режим хозяйствования зоны отменяется, а СЭЗ по уровню ее экономического развития фактически сливается с развитым на ее основе окружающим экономическим пространством.

### 7.3. Особенности функционирования свободных экономических зон в разных странах

Почти все развивающиеся страны взяли за образец свободную экономическую ирландскую зону Шеннон и стали создавать у себя, прежде всего, экспортно-промышленные СЭЗ, ориентирующиеся на морские порты и аэропорты [21].

Цель их создания – быстрое развитие отдельных отраслей промышленности, стимулирование экспорта, привлечение иностранных капиталов, а также передовой техники и технологии.

Что же касается разного рода льгот для иностранных инвесторов, то они, как правило, еще большие, чем в странах Запада.

Больше всего специальных экономических зон в развивающихся странах Азии, в первую очередь в новых индустриальных и в странах АСЕАН.

На СЭЗ Сингапура занято более 220 тыс. чел., Гонконга – 100 тыс. (некоторые авторы считают, что Сингапур, как государство, и Гонконг, как территория, в целом являют собой СЭЗ).

Велико число занятых также на СЭЗ Республики Корея, Тайваня, Малайзии, где насчитываются десятки таких зон. Главные инвестиции в местные предприятия принадлежат фирмам Японии, а их продукция направляется прежде всего на рынок США.

Второе место по количеству и значению СЭЗ занимает Латинская Америка, где такие зоны функционируют в Мексике, Бразилии, Чили, некоторых других странах.

Крупнейшая из них находится на границе Мексики и США с расчетом на использование дешевой местной рабочей силы и сбыт продукции на рынках северного соседа.

Хозяйственный режим свободных экономических зон Китая представлен моделями смешанной производственной зоны и зоны свободной торговли. Особенностью режима СЭЗ здесь является распространение условий функционирования на обширные зоны (размер СЭЗ КНР колеблется от 16 км<sup>2</sup> до 34 тыс. км<sup>2</sup>).

К положительным итогам функционирования СЭЗ в Китае можно отнести: повышение общего уровня предпринимательской активности; рост экспорта; развитие строительного комплекса и сферы туризма; организацию многочисленных сборочных и пошивочных предприятий, использующих большое количество рабочей силы.

К комплексным зонам относится и бразильская зона «Манаус», которая функционирует с 1957 г. С тех пор постепенно складывался уникальный хозяйственный комплекс, в 30 отраслях которого функционирует 600 промышленных предприятий с общей численностью занятых 80 тыс. чел.

К положительным особенностям функционирования СЭЗ в Ирландии можно отнести ежегодный прирост производимой продукции на 5–6%, увеличение ВВП, рост промышленного производства в фармацевтике, в производстве компьютерной техники и электроники.

Внешняя торговля Ирландии ориентирована на Великобританию, Германию, Францию, Нидерланды и США.

«Минусы», которые принесло появление СЭЗ: пришли в упадок сельскохозяйственное производство, разработка местных природных ресурсов, пищевая промышленность.

США используют три вида СЭЗ: зоны внешней торговли, предпринимательские зоны и технологические парки.

Создание зон внешней торговли (англ. foreign trade zones) предусмотрено специальным Законом 1934 г., который был принят в период Великой депрессии с целью поощрения торговли, ускорения операций,

сокращения торговых издержек. Первоначально зоны внешней торговли использовались в основном как транзитные склады для хранения, переупаковки или незначительной обработки иностранных товаров, предназначенных для реэкспорта. Первые внешнеторговые зоны были созданы в Лос-Анджелесе, Сиэтле, Сан-Франциско, Нью-Орлеане, Сан-Антонио.

Типичная зона внешней торговли общего назначения включает в себя сдаваемые в аренду площади для хранения товаров и организации дистрибьюторского центра в помещении складского типа с доступом к любым способам транспортировки.

Предпринимательские зоны (англ. enterprise zones) непосредственно связаны с внутренним региональным развитием. Они возникли в ответ на сложившиеся экономические трудности, и их деятельность была направлена на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных регионах. Они охватывают площади от 2,5 до 5 км<sup>2</sup>, не имеют огороженных пределов и выделяются лишь статусом расположенных там компаний. Всего предпринимательских зон в США свыше 1400. Они функционируют в 700 городах и пригородных районах страны.

Технологические парки выступают под общим названием «силиконовые долины» (англ. silicone valleys). Первый в мире научный парк был создан в 1950 г. в США. В 1998 г. их число увеличилось до 170 с территорией от 60 до 260 га. Крупнейшим технопарком США является «Силикон-Вэлли», в котором сосредоточено 20% мирового объема производства компьютеров.

Таким образом, в США объем экспорта в свободных экономических зонах растет быстрее, чем в целом по стране. Зоны свободной торговли повысили уровень занятости населения и благоприятно сказываются на национальной экономике в целом.

В Японии действуют два типа СЭЗ – технополисы и зоны, связанные со структурными реформами.

Технополис (англ. technological policy) – это сочетание высокотехнологичной промышленности и науки.

Основными сферами проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ являются био-, нано- и информационные технологии, электроника, робототехника и др.

В настоящее время на всей территории Японии функционируют 18 технопарков, в рамках которых осуществляют деятельность около 10 700 предприятий, а также 290 учебных заведений, включая промышленные колледжи.

В Японии традиционно существует интерес к таким сферам деятельности, как образование, транспорт, сельское хозяйство, градостроительство, экология, социальное обеспечение, здравоохранение и др.

Бразильская свободная экономическая зона «Манаус» была организована в 1957 г. на территории Бразилии в пределах города Манаус, а в дальнейшем значительно расширилась и охватила всю Западную Амазонию (занимает 2,2 млн. км<sup>2</sup>).

Созданная в малонаселенном и отсталом регионе, СЭЗ была ориентирована на привлечение иностранных и национальных инвестиций, с помощью которых власти Бразилии намерены были реализовать свою региональную политику – экономическое освоение обширных территорий глубинки.

Для СЭЗ «Манаус» был установлен особый режим беспошлинного ввоза и вывоза почти всех товаров. Иностранные и национальные инвесторы зоны освобождались от уплаты налогов на прибыль, на промышленные изделия и обращение товаров, а также от всех налогов и сборов, обычно взимаемых при импорте машин, оборудования, частей и материалов, используемых в процессе производства, при условии, что все средства, высвободившиеся таким образом, будут использованы в качестве реинвестиций на увеличение основного капитала. Все эти льготы, помимо таможенных пошлин, были предоставлены на 55 лет – до 2013 г.

В СЭЗ «Манаус» создано 577 промышленных фирм с числом занятых 76 тыс. чел. и с объемом продаж готовой продукции в 7 млрд. долл.

В Мексике экспортно-производственные зоны, получившие название «макиладорас», основаны на привлекательности для инвесторов особых льготных режимов при производстве промышленной продукции на экспорт. На продукцию «макиладорас» приходится около 45% всего экспорта страны. Высокие темпы развития СЭЗ Мексики обеспечивают общую динамику внешнеторгового оборота и положительно влияют на формирование сальдо торгового баланса.

Важнейшими задачами в организации функционирования свободных таможенных зон в Польше являются: содействие экспорту, развитие производства высококачественной продукции, обработка товаров посредством упаковки, расфасовки, привлечение иностранного капитала и передовых технологий, увеличение рабочих мест и сокращение безработицы.

Фирмы, осуществляющие деятельность внутри свободных таможенных зон, вовлеченные в обработку и улучшение экспортной продукции, имеют право на дополнительные льготы: сокращение таможенного налога на 75%, если в зоне товарная продукция изготовлена, улучшена

или упакована, предоставление налоговой льготы на три года для товаров, произведенных в зоне, при условии, что 40% стоимости производства этих товаров создается внутри польского таможенного пространства.

С января 1996 г. в Польше существует восемь свободных таможенных зон, основными инвесторами зоны являются польские фирмы.

#### 7.4. Свободные экономические зоны Республики Беларусь

Согласно Закону Республики Беларусь «О свободных экономических зонах», **свободная экономическая зона (СЭЗ)** – часть территории Республики Беларусь с определенными границами и специальным правовым режимом, устанавливающим более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности.

На конец 2016 г. в СЭЗ Беларуси работало 419 предприятий-резидентов свободных экономических зон, на которых было занято свыше 124 тыс. чел. [22].

Резиденты свободных экономических зон обладают следующими преференциями: освобождение прибыли резидентов СЭЗ, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, от налога на прибыль в течение 5 лет с даты объявления ими прибыли, а после истечения указанного срока резидент СЭЗ уплачивает налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50%. При этом уменьшенная ставка не может быть больше 12%; освобождение от налога на недвижимость по зданиям и сооружениям (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ, независимо от направления их использования; освобождение от государственной пошлины за выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь; освобождение от земельного налога на земельные участки в границах СЭЗ, предоставленные резидентам СЭЗ, зарегистрированным в качестве таковых с 01.01.2012, для строительства объектов – на период проектирования и строительства этих объектов, но не более пяти лет с даты указанной регистрации. Резиденты СЭЗ, зарегистрированные в качестве таковых до 01.01.2012, вправе применять указанную льготу в период проектирования и строительства объектов, для строительства которых предоставлены земельные участки, но не ранее чем

с 01.01.2017 и не более пяти лет с указанной даты; финансирование расходов на создание инженерной и транспортной инфраструктуры, требуемой для реализации инвестиционного проекта резидента СЭЗ с заявленным объемом инвестиций в размере, эквивалентном сумме более 10 млн. евро, осуществляется за счет средств, предусматриваемых в Государственной инвестиционной программе и местных бюджетах на очередной финансовый год для соответствующей СЭЗ, в первоочередном порядке.

К важнейшим целям развития свободных экономических зон относятся стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта. Как и во всем мире, режим свободной экономической зоны предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях.

Поиск инвесторов для реализации на территории СЭЗ «Минск» инвестиционных проектов осуществляется в такие отрасли, как:

- машиностроение;
- электроника и телекоммуникации;
- энерго- и ресурсосбережение;
- производство новых строительных материалов и конструкций;
- производство медицинских препаратов, изделий и оборудования.

При ввозе иностранных и отечественных товаров на территорию свободной таможенной зоны не взимаются налоги и таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление.

Государство гарантирует иностранным инвесторам СЭЗ право на возврат своей доли в имуществе предприятия по остаточной стоимости, а также перевод причитающихся им сумм доходов, в том числе и в иностранной валюте, полученных от вложенных в зону инвестиций, за пределы СЭЗ и Республики Беларусь.

В настоящее время на территории Республики Беларусь созданы и работают следующие свободные экономические зоны:

- «Брест» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 20 марта 1996 г. № 114;
- «Витебск» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 4 августа 1999 г. № 458;
- «Гродноинвест» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 16 апреля 2002 г. № 208;
- «Гомель-Ратон» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 2 марта 1998 г. № 93;
- «Минск» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 2 марта 1998 г. № 93;

– «Могилев» – создана Указом Президента Республики Беларусь от 31 января 2002 г. № 66.

Свободная экономическая зона «Минск» (СЭЗ «Минск») создана 2 марта 1998 г. в соответствии с указами Президента Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. № 244 «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях» и от 2 марта 1998 г. № 93 «О создании свободных экономических зон «Минск» и «Гомель-Ратон» как столичная свободная экономическая зона с выгодным географическим положением в центре страны.

Территория СЭЗ «Минск» (общая площадь 1537,3 га) включает: промышленные районы Минска: 11 км, Шабаны, завод «Радиян», Обчак, завод «Горизонт», земельные участки под перспективные крупномасштабные проекты: Ельница, Прилесье (Минский район), инженерно-техническую территорию Национального аэропорта «Минск» (Минский район и Смолевичский район).

Режим свободной экономической зоны предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях. Это специальный налоговый режим, при котором совокупная налоговая нагрузка на предприятие – резидента СЭЗ снижена почти в два раза.

Для того чтобы реализовать инвестиционный проект в свободной экономической зоне «Минск», необходимо, чтобы он отвечал основным условиям:

1) заявленный объем инвестиций в реализацию инвестиционного проекта – сумма, эквивалентная не менее 1 млн. евро;

2) экспортная направленность проекта не менее 70%, за исключением товаров, относящихся к импортозамещающим, а также товаров, реализуемых другим резидентам свободных экономических зон.

В качестве основных направлений деятельности СЭЗ «Минск» определены:

– дальнейшее создание в СЭЗ предприятий производственного направления;

– развитие сектора услуг, включающего в себя как транспортно-логистические услуги, так и спортивно-физкультурные, культурно-развлекательные, финансовые, информационные услуги;

– деятельность по повышению эффективности использования территорий СЭЗ «Минск»: развитие инфраструктуры уже включенных в зону территорий, а также расширение территории СЭЗ «Минск» с целью получения дополнительных резервов и возможностей для размещения новых производств.



## Лекция 8

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

- 8.1. Причины международной миграции трудовых ресурсов.*
- 8.2. История и современное состояние миграции трудовых ресурсов.*
- 8.3. Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов. Проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь.*

### 8.1. Причины международной миграции трудовых ресурсов

**Международная миграция** заключается в перемещении населения в трудоспособном возрасте между странами и обусловлена глобализацией, неравенством в уровнях жизни между бедными и богатыми странами.

Миграция включает социальную, экономическую, политическую, культурную, демографическую, социально-психологическую, гуманитарную, криминологическую и геополитическую составляющую [23]. Выделяются следующие виды международной миграции населения:

- постоянная миграция, имеющая целью окончательное переселение в принимающую страну;
- сезонная миграция, связанная с кратковременным (в пределах года) въездом для работы в основном в сельском хозяйстве;
- маятниковая миграция, включающая временную (трудовую и туризм) и политическую (беженцы).

Международная миграция населения, связанная с выездом за пределы страны, влияет на численность населения и на величину миграционного сальдо.

**Миграционное сальдо** образуется за счет разницы между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (эмигрантов), и количеством людей, переселившихся в данную страну (иммигрантов).

**Эмиграция** – это выезд граждан одной страны в другую страну с целью трудоустройства или смены места жительства и гражданства.

**Иммиграция** – это въезд в страну граждан другой страны с целью трудоустройства или на постоянное жительство. Иммиграция бывает трудовая, в том числе при выезде в качестве работы сезонными рабочими; выезд с целью воссоединения семей; нелегальная – тайный переход через границу; в связи с войнами и природными катастрофами (беженцы).

В процессе миграции участвуют страны-доноры и страны-реципиенты. Страны-доноры несут экономические потери от утраты квалифицированных специалистов, в подготовку которых вложен отечественный капитал. Уменьшается интеллектуальная прослойка нации. В странах-реципиентах, наоборот, улучшается качество рабочей силы, происходит гармонизация рынка труда и экономия на подготовке специалистов. Однако возможны отрицательные последствия для рынка труда и в социальной сфере (безработица для местных).

Различают миграцию малоквалифицированной рабочей силы по экономическим соображениям и миграцию квалифицированных специалистов, так называемую «утечку умов» в высокоразвитые страны (преимущественно из развивающихся стран).

По правовому статусу существуют легальная и нелегальная миграция.

Основными причинами миграции в прошлом были различные темпы роста населения, экономические условия, войны и колонизация.

Причины международной миграции трудовых ресурсов в настоящее время:

- социально-экономические (безработица в одних странах и нехватка рабочей силы в других);
- политическая нестабильность (беженцы от войн и преследований по политическим мотивам);
- расширение международной системы информации;
- транспортные возможности.

Мигранты занимают ниши низкоквалифицированного ручного труда, образуют замкнутые общины, не ассимилированные в местном социуме. Такие общины часто становятся опорой для формирования этнического криминального бизнеса и теневой экономики [21].

## 8.2. История и современное состояние миграции трудовых ресурсов

Миграция людей существовала еще в рабовладельческом строе и была связана с возможностью использовать бесплатный труд рабов для создания процветающих государств. Исторически можно выделить следующие направления трудовой миграции:

- 1) миграция древнего мира, связанная с перемещением рабов;
- 2) средневековая «военная» миграция, связанная с многочисленными войнами и феодальной раздробленностью;
- 3) «старая миграция» (конец XV в. – 1860-е гг.), связанная с Великими географическими открытиями, развитием капитализма в Европе, голодом в Ирландии (эмиграция в США);
- 4) «новая миграция» (1860-е гг. – 2018 гг.).

В свою очередь, «новая миграция» подразделяется на периоды, связанные со следующими причинами:

- гражданская война в США (1861–1865 гг.);
- крестьянская реформа в России (1861 г.);
- падение цен на европейскую пшеницу, аграрное переселение в Европе, безработица, более благоприятные условия работы и повышение уровня жизни в США (1880-е гг.);
- трудности после Первой мировой войны (из Европы в США в 1920-е гг.);
- безработица (иммиграция в развитые страны в 1950–1970 гг.);
- подавление антикоммунистического восстания в Венгрии (эмиграция из Венгрии в 1956 г.);
- завершение Вьетнамской войны (эмиграция из Вьетнама в 1974–1975 гг.);
- образование новых государств или изменение их политического статуса (бывшие колонии, Израиль, Вьетнам, Куба, Эфиопия, Афганистан – 1960-е гг.),
- эмиграция из Кубы (1980 г.);
- эмиграция из СССР и стран Восточной Европы в 1980–1990-х гг. по политическим причинам;
- «утечка мозгов» по экономическим причинам (1990–2005 гг.);
- беженцы от войн и тоталитарных режимов (2014–2018 гг.).

До 2015 г., когда развернулась полномасштабная война в Сирии, миграция населения носила регулируемый характер. Например, США ежегодно принимают десятки тысяч легальных мигрантов из разных

стран, количество заявок составляет до 10 млн. в год из-за резкого увеличения числа заявлений от граждан Индии, Китая, Мексики, Филиппин. Правительством США проводится розыгрыш в специальной лотерее (диверсификационная лотерея, DV) так называемых «грин карт» – идентификационных карт, подтверждающих наличие вида на жительство и дающих возможность трудоустроиться [22]. Одна из целей лотереи – поощрять иммиграцию в США людей из стран, выходцы из которых практически не представлены среди населения США. Беларусь и Россия допускаются к участию в данной лотерее [23].

В 2015 г. в Европу хлынул поток беженцев из Сирии, Афганистана, североафриканских стран, который составил по разным оценкам от 1 до 1,8 млн. чел. В 2016 г. в Европе зарегистрировано около 363 тыс. беженцев-мигрантов, в 2017 г. – 172 тыс. При этом нужно понимать, что сирийские беженцы в основном выехали в близлежащие страны (Иорданию, Ливан и пр.), причем их количество оценивается в 4 млн. чел.

### 8.3. Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов. Проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь

**Государственная миграционная политика** – это целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы в данную страну или из нее с целью защитить интересы трудящихся-мигрантов, национальных кадров, а также обеспечить взаимную защиту интересов самих стран-доноров и стран-реципиентов.

Эмиграционная политика проводится с целью создания благоприятного эмиграционного климата и регулирования объема и структуры эмиграционных потоков.

Целью иммиграционной политики является защита национального рынка труда от неконтролируемого притока мигрантов и обеспечение рационального использования их труда.

Формы и методы государственного регулирования эмиграции:

1) прямые:

- содействие смягчению безработицы, стимулируя выезд работников, профессии которых не пользуются спросом;
- ограничение квотами или запрет выезда определенных специалистов;

- лицензирование деятельности по трудоустройству за рубежом;
- поощрение выезда специалистов, работа которых за рубежом требует экспорта отечественной продукции;
- ограничение выдачи заграничных паспортов;
- установление сроков обязательной работы в стране после получения образования за государственный счет;

2) косвенные:

- обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов;
- предоставление льгот по валютным вкладам (налоги, проценты, тарифы);
- продажа мигрантам ценных бумаг, не облагаемых налогом;
- таможенные льготы;
- обеспечение права на свободу перемещения и трудоустройство.

Регулирование иммиграции может происходить за счет ограничения пребывания иммигрантов в стране (по количеству и срокам), разрешения проживания без определенного срока с правом въезда членов семьи или постоянного проживания иммигрантов с целью получения гражданства.

Формы и методы государственного регулирования иммиграции:

1) избирательный подход – привлечение определенных категорий работников: для тяжелой, вредной, грязной, неквалифицированной работы (временная миграция, работа в сельском хозяйстве, гостиничном, ресторанном бизнесе);

2) ограничения на профессиональную квалификацию: уровень образования, стаж работы (более 3–5 лет), соответствие диплома стандартам страны;

3) ограничения личного характера: здоровье (наркоманы, больные СПИД), возраст (предпочтительно 20–40 лет), политический и социальный облик (судимые и т. д.);

4) количественные ограничения: приток по экономике в целом за год, по отраслям;

5) экономические ограничения: финансовые ограничения на фирмы, принимающие иммигрантов на работу (плата за трудоустройство иностранцев);

6) ограничения по времени пребывания и продлению сроков;

7) географические приоритеты на национальность или страну происхождения (например запрет на иммиграцию выходцев из мусульманских стран);

8) запреты на определенные профессии, которыми иностранцам заниматься запрещено (например, в лесном хозяйстве Польши могут работать только граждане страны);

9) система санкций в отношении незаконных трудящихся-мигрантов, работодателей, незаконно использующих трудящихся-мигрантов;

10) программы репатриации.

Существуют международные организации, регулирующие трудовую миграцию: Международная организация труда (ILO), Международная организация по миграции (ИОМ), Комиссия ООН по народонаселению и развитию, Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ), Организация ООН по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), Всемирная торговая организация (ВТО) и др.

По официальной статистике, наши соотечественники за пределами Беларуси ищут работу в России, а также странах Европы, ОАЭ. К примеру, в Финляндии, Норвегии и Германии белорусы заняты в основном в сельском хозяйстве, а в США и ОАЭ – в сфере обслуживания. В России, Литве и Польше востребованы белорусские рабочие.

Число трудовых мигрантов в Республике Беларусь колеблется около 10–20 тыс. чел. В основном иностранные трудовые мигранты в Беларуси – это граждане Китая, Украины, России и Узбекистана.

По данным Министерства внутренних дел, в 2017 г. выдано около 14 тыс. разрешений на работу для трудовых мигрантов.

Подразделениями по гражданству и миграции во взаимодействии с иными службами и подразделениями органов внутренних дел постоянно проводятся мероприятия, направленные на выявление нарушений порядка занятия трудовой деятельностью, как со стороны иностранцев, так и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, их привлекающих, а также пресечение незаконной деятельности, связанной с трудоустройством за пределами Республики Беларусь на безлицензионной основе [25].

В Республике Беларусь создана национальная система предоставления убежища, основанная на международной признанной концепции убежища. Всем иностранцам, прибывающим на территорию нашей страны и имеющим опасения, связанные с возвращением в государство гражданской принадлежности или прежнего обычного места жительства, гарантирован доступ на территорию страны и к процедуре предоставления статуса беженца, дополнительной защиты или убежища в Республике Беларусь.

В 2017 г. количество иностранцев, обратившихся в уполномоченные органы с ходатайствами о защите, составило 748 чел. С ходатайствами о предоставлении защиты в Республике Беларусь обратились выходцы из 29 государств. В 2017 г. заявители из Украины составили 626 чел., или 83,7% от общего числа ходатайствующих о защите, и являются, как и в предыдущие годы, самой многочисленной группой вынужденных мигрантов. Ходатайствующие о защите из Ирака составили 17 чел., Российской Федерации – 16 чел., Пакистана – 12 чел., Сирии – 11 чел. Кроме того, в 2017 г. в Беларусь прибыли вынужденные мигранты из следующих государств: Йемена, Бангладеш, Грузии, Армении, Афганистана, Ирана, Турции и др.



## Лекция 9

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ И МИРОВОЙ КРИЗИС ЗАДОЛЖЕННОСТИ

*9.1. Международный кредит как экономическая категория.*

*9.2. Международное кредитование экономики Республики Беларусь.*

*9.3. Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит.*

### 9.1. Международный кредит как экономическая категория

**Международный кредит** представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений в товарной или денежной форме на условиях срочности, платности и возвратности [26].

Субъектами международного кредита (кредиторами и заемщиками) могут выступать банки, фирмы, государственные учреждения, правительства, международные, региональные валютно-финансовые и кредитные организации.

Развитие международного кредита выполнялось с целями выхода производства за национальные границы, усиления интернационализации хозяйственных связей, международного обобществления капитала, специализации и кооперирования производства.

Интенсификация мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда обусловили возрастание масштабов и удлинение сроков международного кредита.

### **Принципы международного кредитования:**

- срочность, то есть возврат кредита должен осуществляться в течение оговоренного срока;
- платность – вознаграждение за право пользования кредитом, а также затраты по его обслуживанию;
- возвратность – погашение суммы кредита заемщиком перед кредитором;
- материальная обеспеченность – наличие гарантии его погашения;
- целевой характер, то есть кредит дается на определенные цели.

### **Функции международного кредита:**

- 1) перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства (международный кредит устремляется в приоритетные сферы приложения);
- 2) экономия издержек обращения в сфере международных расчетов (замена действительных денег (золотых, серебряных) кредитными деньгами (банкнотами) и кредитными операциями (безналичными расчетами);
- 3) ускорение процесса накопления в целом в рамках мирового хозяйства путем направления временно свободных средств одних стран на финансирование капиталовложений в других [27].

Международный кредит, с одной стороны, является продуктом роста производства, а с другой – необходимым его условием и катализатором. Он способствует интернационализации производства и обмена, служит источником финансирования внешней торговли, способствует бесперебойности международных расчетов, ускоряет оборачиваемость средств во внешней торговле, используется как орудие конкурентной борьбы за рынки сбыта, а также усиливает конкуренцию между странами.

По субъектам кредитных отношений различают:

- государственный кредит (предоставляемый правительствами);
- частный (предоставляемый частными лицами);
- кредит международных финансовых организаций.

По срокам кредитов выделяют:

- 1) краткосрочные (предоставляются на текущие цели на срок до 1 года);
- 2) среднесрочные (от 2 до 5 лет);
- 3) долгосрочные (от 5 лет и более).

**Внешнее заимствование** можно определить как процесс привлечения и использования иностранной валюты в форме займов для целей, определяемых стратегией развития страны.

Отличительными признаками (критериями) отнесения финансовых потоков к внешнему заимствованию являются:

– финансовые потоки, образующие внешнее заимствование, в соответствии с международными методиками движутся от нерезидентов страны к ее резидентам (получателям);

– движение финансовых потоков внешнего заимствования осуществляется под юрисдикцией национальных правовых систем;

– финансовые потоки, образующие внешнее заимствование, имеют регистрируемый характер: существует возможность официально регистрировать и учитывать их источники и объем;

– финансовые потоки внешнего заимствования представлены в иностранных валютах, являющихся резервными на международных финансовых рынках.

Международный кредит обостряет противоречия рыночной экономики, способствует развитию прибыльных отраслей в ущерб тем из них, в которые не вкладываются средства, ускоряет перепроизводство товаров и др.

Цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от ряда факторов:

1) цикличности развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема – снижается);

2) темпов инфляции (которые на практике даже несколько отстают от темпов повышения ссудного процента);

3) эффективности государственного кредитного регулирования;

4) динамики денежных накоплений физических и юридических лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается);

5) динамики производства и обращения, определяющей потребности в кредитных ресурсах потенциальных заемщиков;

6) сезонности производства;

7) соотношения между размерами кредитов, предоставляемых государству, и его задолженностью (ссудный процент стабильно возрастает при увеличении внутреннего государственного долга).

**Внутренний государственный долг** – это сумма накопленных правительственных займов, зафиксированная в стоимости государственных ценных бумаг, находящихся преимущественно в собственности граждан, фирм и учреждений собственной страны, которые получают по ним доход в виде процента.

Негативным последствием роста внутреннего долга является увеличение суммы процентных выплат по нему. Если в экономике наблюдается стагнация или спад производства, то процентные выплаты могут оказаться неподъемными. Если долг растет медленнее, чем объем валового внутреннего продукта (ВВП), то это означает уменьшение его доли в национальном продукте. Если же темпы роста внутреннего долга обгоняют темп роста ВВП, то доля государственного долга в последнем будет увеличиваться.

Однако рост внутреннего государственного долга не может обанкротить страну, в отличие от внешнего, так как управлять внутренней задолженностью государство может при помощи нескольких рычагов: секвестирования – сокращения бюджетных расходов, увеличения налоговых сборов – как основного источника наполнения бюджета, дополнительной эмиссии денежной массы с целью проведения контролируемой инфляции, реструктуризации долгов с помощью рефинансирования старых кредитов.

Рефинансирование кредита или, как его еще называют, перекредитование – это погашение старого долга путем приобретения нового, обычно на более привлекательных условиях. То есть это кредит, который берется на погашение старого кредита.

Рефинансирование кредита позволяет снизить кредитную нагрузку за счет более выгодной ставки и увеличения срока кредитования или объединить несколько старых кредитов в один новый.

## 9.2. Международное кредитование экономики Республики Беларусь

В Беларуси регламентирующим положением о государственном долге является Бюджетный кодекс Республики Беларусь.

Предельные размеры прироста внутреннего долга устанавливаются Законом о бюджете страны на следующий финансовый год.

Приоритеты при использовании иностранных кредитов в Беларуси следующие:

- осуществление структурной перестройки промышленности;
- создание новых производств и технологий;
- укрепление экспортного потенциала белорусских предприятий;
- развитие транспорта, коммуникаций;
- решение энергетических проблем;

– удовлетворение первостепенных потребностей населения в продовольствии и медикаментах;

– улучшение системы здравоохранения и экологии.

Внешний государственный долг Республики Беларусь начал формироваться с 1992 г. На тот период он составлял 52,1 млн. долл. США. В эту сумму входили кредиты, выданные Правительству Республики Беларусь, в сумме 22,8 млн. долл. США и кредиты, выданные под правительственные гарантии, в сумме 29,3 млн. долл. Основными кредиторами Беларуси были: Россия – 35,1% всех полученных кредитов; Германия – 18,4%; МВФ – 13,4%; ЕБРР – 7,7%; МБРР – 7,1%.

Внешний долг государственного сектора и частного сектора, гарантированный государством в динамике, млн. долл. США: 1 янв. 2010 г. – 13 906,7; 2011 г. – 16 852,7; 2012 г. – 19 465,2; 2013 г. – 21 579,5; 2014 г. – 21 677; 2018 г. – 15 776 [28].

**Внутренний государственный долг** по состоянию на 1 февраля 2018 г. составил 9257 млн. руб.

**Валовой внешний долг** включает в себя долг органов государственного управления, органов денежно-кредитного регулирования, банков и других секторов экономики. Валовой внешний долг Республики Беларусь на любой данный момент времени представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов Республики Беларусь перед нерезидентами [30].

Государственный долг Беларуси на февраль 2018 г. составил 40 556 млн. руб. (37% к ВВП).

### 9.3. Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит

Международный коммерческий кредит представляет собой кредитные отношения между субъектами внешнеторговых отношений. Он может выступать в форме как экспортных, так и импортных кредитов. Экспортный кредит подразумевает кредитование импортера экспортером; импортный кредит предоставляется импортером в форме отсрочки поставки товара – путем внесения предварительных платежей за еще непоставленный товар.

Экспортные кредиты, носящие краткосрочный характер, используются в основном при поставках сырья, а средне- и долгосрочный – при поставках машин и оборудования.

Самой распространенной формой обязательства по коммерческому кредиту выступает переводной (тратта) или простой (соло) вексель.

**Вексель** – это ценная бумага, которая удостоверяет долг одного лица (должника) другому лицу (кредитору), выраженный в денежной форме. Вексель существует в двух формах: простой вексель и переводной [30].

**Простой вексель** (соло-вексель) – это безусловное обязательство должника уплатить денежный долг кредитору в размере и на условиях, обозначенных векселем. Простой вексель выписывает сам плательщик, и по существу является его долговой распиской.

**Переводной вексель** (тратта) – это безусловный приказ лица, выдавшего вексель, своему должнику (плательщику) уплатить указанную в векселе денежную сумму в соответствии с условиями данного векселя третьему лицу.

**Банковский кредит** – это кредит, который выдает банк на определенных условиях и на определенный срок. Он, как правило, ограничен по размеру, а для выплаты процентов устанавливается жестко фиксированный срок. Если срок коммерческих кредитов не превышает 5–8 лет, то для банковских – доходит до 15 лет и более. Преимущества банковских кредитов перед коммерческими состоят, в частности, в том, что они позволяют получателю использовать полученные деньги на более широкие цели.

**Факторинг** (англ. factoring) – это кредитование под отгруженную продукцию, т. е. если экспортер продает продукцию в отсрочку – не нужно ждать срока, можно получить деньги сразу после отгрузки, воспользовавшись услугами факторинговой компании [31].

При экспорте продукции значительно возрастает кредитный риск экспортера из-за трудностей в оценке кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; политической нестабильности в стране импортера; низкого уровня экономического развития страны импортера. Существует также валютный риск – опасность валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной.

Экспортер обращается в факторинговую компанию, которая выплачивает ему вместо покупателя стоимость проданного товара

(за вычетом стоимости своих услуг), а затем факторинговая компания взыскивает долг с покупателя. Поэтому экспортеру выгодно потерять часть прибыли, но быстро вернуть свои деньги за проданную продукцию.

**Форфейтинг** – это один из видов торгового финансирования, который заключается в покупке кредитором (банком) задолженности клиента. Задолженность в этом случае может быть представлена векселями покупателя.

В роли продавца выступает экспортер – производитель, а в роли покупателя – иностранный оптовик. Оформление сделки производится путем уплаты продавцу денежных средств в сумме сделки кредитором вместо покупателя. Заемщиком в этом случае является продавец, который обязан уплатить банку комиссионные платежи, проценты за пользование средствами банка и дополнительные платежи. Для покупателя изменяется схема погашения – средства переводятся на счет банка-кредитора, а не напрямую продавцу.

Разница между факторингом и форфейтингом:

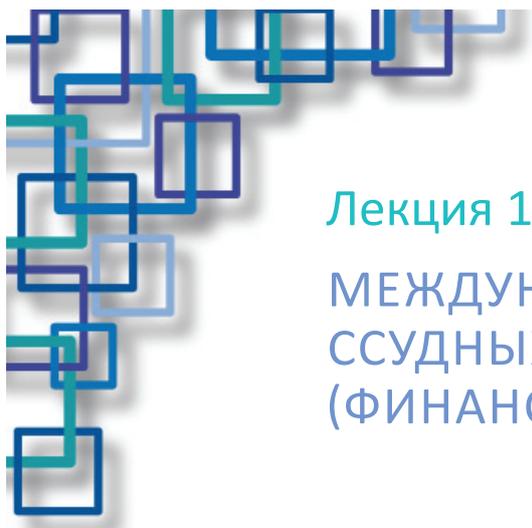
- факторинг – применяется для внутриторговых операций, срок финансирования 90–180 дней, величина выкупаемого долга до 90%;
- форфейтинг – для внешнеторговых, экспортно-импортных операций, срок финансирования 1 и более лет, величина выкупаемого долга составляет 100%.

**Лизинг** – финансово-торговая операция, при которой лизинговая фирма (арендодатель) покупает у фирмы-производителя определенное оборудование и передает его за плату арендатору на определенный срок.

Объектами лизинговых сделок выступают:

- 1) строения, сооружения, складские помещения и другое недвижимое имущество;
- 2) оборудование для производства (машины, краны, станки с программным управлением и другое подобное имущество);
- 3) оргтехника (конторское, медицинское, полиграфическое и иное подобное оборудование);
- 4) транспортные средства (морские и речные суда, самолеты и другое такого рода имущество).

Основные причины выхода лизинга на международную арену – это общее стремление ведущих стран создавать условия для стимулирования экспорта и инвестиций со стороны промышленных компаний плюс встречное стремление стран-лизингополучателей создавать благоприятные условия для стимулирования притока иностранных инвестиций, плюс возможность получения налоговых льгот при участии в сделке компаний нескольких стран.



## Лекция 10

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ (ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК)

*10.1. Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка).*

*10.2. Причины возникновения еврорынка. Формы еврокредитов.*

*10.3. Международный фондовый рынок. Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь.*

### 10.1. Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка)

В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя существуют и объемы кредитования и из частных источников.

Миграция ссудного капитала осуществляется путем предоставления государственных и частных внешних займов с целью получения дохода в виде процентов, уровень которых заранее фиксируется.

Вывоз капитала осуществляется:

- путем размещения иностранных облигаций в стране, экспортирующей капитал;
- путем прямого предоставления иностранным частным или государственным организациям средств займа.

Особенностью вывоза ссудного капитала является то, что капитал направляется в другую страну на заранее установленный срок, при этом кредитор сохраняет право собственности на представленный

в ссуду капитал, а право использования капитала переходит к заемщику – правительствам или предпринимателям иностранных государств.

**Мировой рынок ссудного капитала** представляет собой систему отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами, независимо от уровня их социально-экономического развития.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру, основу которой образуют транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи, международные и региональные финансовые организации [32].

В зависимости от содержания операций мировой рынок ссудных капиталов делится на мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

**Мировой денежный рынок** функционирует преимущественно в виде депозитов и предоставляемых краткосрочных ссуд, предназначенных для обслуживания сферы обращения, главным образом международной торговли.

На **мировом рынке капиталов** заимствования осуществляются на длительные сроки и в значительной степени используются для финансирования капиталовложений.

В зависимости от конкретных форм заимствований он, в свою очередь, подразделяется на кредитный рынок и рынок ценных бумаг.

Кредитный рынок представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валюты и товарных ресурсов на условиях срочности, возвратности и платности.

На рынке международного кредита в качестве кредиторов и заемщиков могут выступать банки, фирмы, государственные учреждения, правительства, международные и региональные финансовые институты.

Субъектами международных кредитных отношений могут выступать как правительства государств в лице уполномоченных на то организаций, так и отдельные предприятия и крупные объединения.

Каждая страна может быть одновременно заемщиком и кредитором денег.

Существуют международные специализированные экономические учреждения, деятельность которых направлена на осуществление денежно-кредитных операций. Наиболее крупными среди них являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Эти международные организации были созданы в июле 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции (США). Главную роль в МВФ и МБРР играли промышленно развитые страны, ставившие перед собой задачи всемирного характера.

Вместе с тем влияние экономически развитых стран на деятельность этих учреждений является определяющим, поскольку речь идет об организациях, располагающих собственными ресурсами: Международный валютный фонд – долевыми взносами стран-участниц, Международный банк реконструкции и развития – капиталом.

Вклад каждой страны в ресурсы этих организаций определяет ее право голоса в каждом из них. В зависимости от денежного вклада наибольшее число голосов принадлежит США – 19,42%, Японии – 5,52%, ФРГ – 5,49%, Франции и Великобритании – по 5,27%.

Такая система взвешенного голосования существенно отличается от порядка, действующего в ООН, где каждая страна независимо от ее экономического потенциала располагает лишь одним голосом.

Основная функция МВФ состоит в поддержании стабильности в международных валютных отношениях, чтобы способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и достижению высокого уровня занятости и доходов.

Стабильность в международных валютных отношениях поддерживается доверием в валютных отношениях между государствами, международным сотрудничеством и уменьшением степени несбалансированности платежных балансов.

Для достижения своих целей МВФ выработал «кодекс поведения» и подвергает регулярному анализу экономическую, финансовую и валютную политику каждого из государств-членов.

МВФ располагает финансовым механизмом, позволяющим отклонить в необходимую сторону экономическую политику стран, которые испытывают серьезные трудности в урегулировании сальдо своих платежных балансов.

Кредиты предоставляются только после тщательного анализа Международным валютным фондом экономической политики стран.

Международный банк реконструкции и развития, чаще называемый Мировым банком, начал функционировать в 1946 г. Главная задача банка – это предоставление пострадавшим от войны странам долгосрочных кредитов на восстановление их экономики, а также гарантирование частных займов за границей. Уставный капитал Мирового банка был определен в 10 млрд. долл. и разделен на 100 тыс. акций по 100 тыс. долл. каждая. Акции распределялись между странами-членами в соответствии с их квотами в МВФ. Взносы производились в размере 20% от суммы подписки, чтобы создать ресурсы, необходимые для работы МБРР. Остальные 80% подлежали уплате по требованию МБРР; 20% оплаченного капитала вносились в золоте и 80% в национальной

валюте. Кроме собственного капитала МБРР пользуется также заемными средствами, которые он привлекает путем выпуска облигационных займов, приобретаемых инвестиционными трестами, банками, страховыми и финансовыми компаниями, а также частными инвесторами. Мировой банк, предоставляя кредиты развивающимся странам, выступает в роли экономического советника, а также стимулирует инвестиции из других источников. Кредиты развивающимся странам предоставляются в основном под строительство железных и автомобильных дорог, мостов, электростанций. Мировой банк предоставляет кредиты исключительно платежеспособным заемщикам и в основном для того, чтобы финансировать потенциально высокоэффективные проекты. Он заимствует свои ресурсы на финансовых рынках развитых стран, и поэтому его кредиты также предоставляются на рыночных условиях.

Мировой рынок капиталов имеет и определенную географическую локализацию. В качестве ведущих международных центров определились: Нью-Йорк (эмиссия акций и облигаций, торговля ценными бумагами), Лондон (европейский финансовый центр, занимающий ведущее место по объему международных валютных, депозитных и кредитных операций), Цюрих и Франкфурт-на-Майне (операционные долгосрочные кредиты), Люксембург (краткосрочные и среднесрочные кредитные операции).

В последнее время повышается значение Токио как международно-го финансового центра. Среди новых финансовых центров можно выделить Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Панаму, Багамские, Каймановы, Антильские острова. Они получили название «оффшор», что говорит об отсутствии их тесной связи с местной экономикой. Многие из них имеют льготные налоговые и валютные режимы, что привлекает транснациональные банки и корпорации.

Развитие мирового рынка капиталов противоречиво и подвержено непредвиденным изменениям. В его развитии можно выделить две тенденции:

- а) взаимопроникновение национальных рынков капиталов под влиянием повышения степени интернационализации производства;
- б) вмешательство государств во внешнеэкономическую деятельность и ослабление рыночных механизмов в распределении финансовых ресурсов между странами, что ограничивает вывоз частного ссудного капитала.

В последние десятилетия в развитии мирового рынка ссудных капиталов получила преобладающее развитие первая тенденция, способствовавшая усилению процессов интернационализации в финансовой сфере, что служит отражением реальных процессов в мировом хозяйстве.

## 10.2. Причины возникновения евторынка. Формы еврокредитов

Объективные потребности мирового хозяйства предопределили возникновение в 60-е гг. евторынка – международного рынка ссудных капиталов.

**Евторынок** – это совокупность денежных средств, представляющих собой ссудный капитал за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов.

Евродоллар, швейцарский еврофранк, евро – это одноименные валюты на счетах банков, которые находятся не в США, Швейцарии или Германии, т. е. не на родине этих валют.

Международные и национальные фирмы, имеющие свободные суммы в конвертируемой валюте, могут в любое время обменять их на любую валюту и вкладывать на определенный срок в банк любой другой страны.

Мировой рынок банковских кредитов во многом, если не в основном, базируется на финансовых ресурсах, которые пришли из одних стран в банки других стран, обслуживают исключительно международные экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. Это преимущественно средства в долларах и европейских валютах, находящиеся на депозитах в основном в Европе, поэтому их называют евровалютами, или по имени главной валюты таких финансовых активов – **евродолларами**, хотя значительная масса этих потерявших национальную принадлежность валютных ресурсов обращается в финансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира.

К евродолларам можно отнести депозиты в той или иной валюте, размещенные за пределами стран своего происхождения.

Размер рынка евродолларов близок к 10 триллионам. Тот сегмент рынка банковских кредитов, на котором оперируют евродолларами, называют евторынком, а активных кредиторов на этом рынке – евробанками, берущиеся на нем займы – еврозаймами, выпускаемые на этом рынке ценные бумаги – евробумагами (еврооблигациями) и т. д.

Масса денег, находящихся в обращении, постоянно растет. Эти деньги благодаря усовершенствованию средств связи быстро перемещаются из одной страны в другую в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов валют.

Обобщение международного рынка ссудных капиталов позволяет выделить его основные функции:

- 1) перераспределение;
- 2) экономия издержек обращения;
- 3) концентрация и централизация ссудных капиталов.

Фактором, осложняющим международные отношения на мировом рынке ссудных капиталов, является огромная кредитная задолженность развивающихся стран.

Отрицательное воздействие данной проблемы на динамику мировой системы в целом очевидно: замораживание части средств, существенное падение покупательной способности большой группы стран, отрицательное влияние на объем внешней торговли и национальной промышленности, испытывающей нехватку импортного оборудования.

Долговые инструменты международного рынка ссудных капиталов: еврокредит, еврооблигация, ценная евробумага.

**Еврокредит** представляет собой крупный заем на международном уровне. Предоставляется он исходя из ресурсов евро-валютного рынка и исключительно крупным финансовым компаниям, широко известным на мировом рынке, а также коммерческим банкам, центральным банкам или правительству страны.

Еврокредит предоставляется после тщательного анализа и проверки платежеспособности заемщика. Проводятся переговоры, и в результате составляется договор, определяющий условия предоставления и размеры ссуды. Суммы займа могут быть весьма различными и способны колебаться в широком диапазоне. Основными валютами, в которых предоставляется кредит, являются доллары США, английские фунты стерлингов, японские йены, швейцарские франки, евро и любая другая свободно конвертируемая валюта.

**Свободно конвертируемая валюта** (англ. *freely convertible currency*) – это валюта, для которой нет ограничений по совершению валютных операций, нет отдельных ограничений для резидентов и нерезидентов страны.

Виды еврокредитов:

1. **Синдицированный еврокредит.** Заключение единого соглашения с участием не менее двух кредиторов (синдикатов). Управляющий банк формирует синдикат, и совместно с заемщиком определяются условия кредита, затем составляется кредитное соглашение. Каждый синдикат имеет обязательства, которыми определяется размер предоставления отдельной части кредита заемщику. Таким образом, существенно снижаются риски каждого банка-участника.

2. **Еврокредит с оговоркой о валютном опционе.** Позволяет производить заемщику выплаты не в той валюте, в которой был предоставлен

кредит. То есть, ему предоставляется право выбора валюты (или нескольких валют), в которой будет осуществляться погашение кредита при наступлении сроков платежа. Это позволяет избежать возможного валютного риска.

На процентную ставку кредита влияют факторы: репутация страны и ее кредитный рейтинг, обстановка на мировом рынке и рынке страны, характер и назначение кредита.

Таким образом, к главным признакам еврокредита относятся :

- сумма кредитов от 20–30 млн. долл. до 1–2 млрд. долл. США;
- сроки от 10 месяцев до 12 лет;
- процентные ставки, которые должны регулярно пересматриваться;
- комиссионные за управление, участие, обслуживание кредита;
- используемая валюта – доллар США, английский фунт стерлингов, японская иена, евро, швейцарский франк и др.;
- гарантии и страховки – правительства, компании, центральные и коммерческие банки предоставляют гарантии по кредитам.

**Еврооблигации** (евробонды) выпускаются международными банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов). Для этого заемщик вначале обращается в евробанк, который становится ведущим банком (генеральным управляющим) консорциума. Этот банк изучает финансовое положение и перспективы заемщика, а затем обсуждает с эмитентом условия выпуска (эмиссии) облигаций будущего займа: его сумму, срок, проценты по купонам облигаций, цену эмиссии, т. е. комиссионные за выпуск и размещение облигаций. Потом банк подбирает остальных участников консорциума в зависимости от их возможностей по размещению эмиссии. Консорциум нужен и самим банкам, так как риск банкротства эмитента распределяется между всеми ними.

Еврооблигации бывают с **фиксированной ставкой** (проценты по купонам облигаций) и **плавающей**. Ставка обычно ориентирована на LIBOR плюс надбавка (spread). LIBOR (London Interbank Borrowed Rate) – это лондонская межбанковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов.

Третьим долговым инструментом можно считать такой вид ценных бумаг, как **евровексель** (евронота) – краткосрочные облигации, а также евроакции, которые размещаются транснациональными корпорациями одновременно в нескольких странах.

Евровексель – вексель в евровалютах – бывает нескольких видов:

- с плавающей процентной ставкой (FRN – floating-rate notes);

- коммерческие краткосрочные евровекселя (ЕСР – euro commercial paper);
- среднесрочные евровекселя (EMTN – euro medium-term notes);
- евроноты (NIF – note issuance facilities, RUF – revolving underwriting facilities);
- казначейские векселя.

**Евроакции** – это международные долевые ценные бумаги. Выпускают евроакции международные компании – ТНК, крупные банки и инвестиционные фонды. Котировка (определение рыночной цены) евроакций проводится в финансовых центрах, находящихся в Лондоне, Люксембурге, Сингапуре. Евроакция дает право ее владельцу на часть актива корпорации, выпустившей акцию, а также право на часть прибыли.

### 10.3. Международный фондовый рынок.

#### Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь

**Международный фондовый рынок** – это рынок ценных бумаг, который является частью финансового рынка, связан с денежной эмиссией и куплей-продажей прав на собственность и долговых обязательств.

В качестве ценных бумаг могут выступать акции, облигации и другие ценные бумаги.

Фондовый рынок – это механизм, который объединяет лиц, которые имеют свободные средства, с лицами, нуждающимися в этих средствах.

Международный рынок ценных бумаг сформировался в результате массового вывоза капитала, прежде всего из стран, которым принадлежат основные транснациональные корпорации и банки. Формирование его было ускорено современной научно-технической революцией, породившей множество грандиозных проектов, осуществление которых требует использования капитала разных стран, развитием интеграционных процессов, определенной устойчивостью валютных курсов, введением общих многонациональных валют, успехами в развитии банковского и биржевого дела.

Появлением фондового рынка в Республике Беларусь следует считать 1992 г., когда был принят Закон Республики Беларусь «О ценных бумагах и фондовых биржах» [34].

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь состоит из:

- корпоративных ценных бумаг (акций, облигаций);

- государственных ценных бумаг (ГКО – государственные краткосрочные облигации, ГДО – государственные долгосрочные облигации);
- муниципальных ценных бумаг (жилищных облигационных займов);
- ценных бумаг коммерческих банков (векселей, депозитных и сберегательных сертификатов);
- именных приватизационных чеков «Имущество».

В Беларуси фондовый рынок с чисто технической точки зрения – это совокупность торговых площадок (биржевых и внебиржевых).

Допуск на биржу имеют только зарегистрированные брокеры, так называемые члены Секции фондового рынка. Именно брокерские компании предоставляют населению возможность покупать и продавать акции непосредственно на бирже. При этом они являются исключительно техническими посредниками, поскольку не продают акции, а лишь выполняют приказы на их покупку и продажу, причем на определенных собственником условиях. На сайте ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» можно ознакомиться со списком брокеров.

Из-за установленных условий и ограничений продажи акций гражданам РБ не всегда могут принять участие в торгах. С целью предоставления населению возможности приобрести акции ведущих отечественных компаний в республике принято решение о проведении открытых продаж акций на бирже по проекту «народного IPO».

В настоящее время инфраструктуру белорусского фондового рынка образуют: ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» (торговая система), централизованная двухуровневая депозитарная система, профессиональные участники.

Для участия в торгах и приобретения акций покупателю необходимо:

а) заключить договор с депозитарием (если у покупателя отсутствует счет «депо» в депозитарии). На счет «депо», открытый покупателю в депозитарии, будут зачислены приобретенные акции. Для заключения договора с депозитарием необходимо письменное заявление на открытие счета «депо», паспорт либо иной документ, удостоверяющий (подтверждающий) личность физического лица, карточка с образцом подписи;

б) заключить договор комиссии с брокером на покупку акций;

в) открыть в банке денежный счет, на который необходимо внести сумму денежных средств, направляемых на приобретение акций, и осуществить банковский перевод указанной суммы на счет брокера, с которым заключен договор комиссии.

Факторами, препятствующими развитию рынка корпоративных ценных бумаг, в Беларуси являются:

- недостаточная активность процессов приватизации, что является препятствием для привлечения в экономику страны иностранных портфельных и прямых инвестиций;

- отсутствие значимых инфраструктурных институтов, таких как инвестиционные фонды различных типов;

- недостаточное количество обращающихся инструментов и участников, совершающих операции на рынке ценных бумаг, что приводит к низкому уровню ликвидности такого рынка;

- наличие дисбаланса между темпами и объемами развития рынков государственных и корпоративных ценных бумаг и дисбаланса внутри корпоративного сегмента рынка ценных бумаг, проявляющегося в опережающем развитии сегмента банковских ценных бумаг по сравнению с сегментом ценных бумаг организаций, не являющихся банками;

- незаинтересованность организаций республики в самостоятельном публичном привлечении инвестиций с использованием инструментов рынка ценных бумаг (главным образом акций и облигаций) ввиду исторически сложившейся практики привлечения ресурсов посредством получения банковских кредитов;

- низкий уровень прозрачности рынка ценных бумаг, причиной которого является незаинтересованность эмитентов в раскрытии информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности;

- недостаточный уровень защиты прав и законных интересов инвесторов, прежде всего акционеров, обусловленный несоблюдением акционерными обществами признанных в международной практике принципов корпоративного поведения, что также является препятствием для привлечения внутренних и внешних инвестиций (прямых и портфельных);

- отсутствие национальной системы самостоятельного получения эмитентами (за исключением банков) международных кредитных рейтингов, применения международных стандартов финансовой отчетности и прохождения международного аудита, что является препятствием к выходу организаций республики на международные финансовые рынки и привлечению иностранных инвестиций.

Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь позволит: обеспечить устойчивый рост капитализации рынка ценных бумаг; создать равные возможности доступа инвесторов и посредников на рынок, не допускать монопольных проявлений и дискриминации прав субъектов рынка; обеспечить потребность инвесторов в информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности эмитентов.



## Лекция 11

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*11.1. Сущность мировой валютной системы.*

*11.2. Экономическое содержание валютного курса и валютного регулирования.*

*11.3. Абсолютный и относительный паритеты покупательной способности. Методы регулирования валютного курса.*

*11.4. Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке.*

*11.5. Международная ликвидность. Международные резервные валюты.*

*11.6. Международный рынок золота. Золотовалютные резервы государства.*

### 11.1. Сущность мировой валютной системы

**Мировая валютная система** – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закрепленная многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Характер и стабильность ее функционирования зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран.

Функции мировой валютной системы:

- 1) международные экономические связи;
- 2) обеспечение платежно-расчетного оборота в рамках мирового хозяйства;

3) обеспечение необходимых условий для нормального воспроизводственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров;

4) координация режимов национальных валютных систем;

5) унификация принципов валютных отношений.

Составными элементами мировой валютной системы являются:

– национальные и коллективные резервные валютные единицы;

– паритеты национальных валют и их курсы;

– формы международных расчетов;

– условия конвертируемости валют;

– валютные рынки;

– международные валютно-кредитные организации.

Мировая валютная система складывалась в общем русле формирования мировой экономики и МЭО. Это формирование было завершено к концу XIX в. В течение XX в. происходило постепенное развитие мировой валютной системы в три основных этапа:

1) система золотого стандарта;

2) Бреттон-Вудская валютная система;

3) Ямайская валютная система.

**Система золотого стандарта** стихийно сложилась к концу XIX в. и предусматривала установление золотого содержания национальной денежной единицы, обращение на внутреннем рынке золотых монет, свободный обмен всех видов денег на золото, свободный ввоз и вывоз золота.

Золото выполняло функцию мировых денег и всеобщего платежного средства.

Выделяют следующие разновидности золотого стандарта:

– золотомонетный стандарт – банками осуществлялась свободная чеканка золотых монет (действовал до начала XX в.);

– золотослитковый стандарт – золото применялось лишь в международных расчетах (начало XX в. – начало Первой мировой войны);

– золотодевизный стандарт – наряду с золотом в расчетах использовались и валюты стран, входящих в систему золотого стандарта (с 1922 г. до начала Второй мировой войны).

Система золотого стандарта могла функционировать до тех пор, пока страны располагали достаточным золотым резервом для обеспечения фиксированных валютных курсов.

Быстрое развитие производства требовало большого количества денежных знаков, золота не хватало, все возрастающую роль стали играть кредитно-бумажные деньги.

С развитием международных экономических отношений и ростом безналичных расчетов между странами возникли предпосылки замены системы золотого стандарта другой, более рациональной системой. Этот процесс ускорили Великая депрессия 1930-х гг. и Вторая мировая война.

**Бреттон-Вудская система** была принята международной конференцией в 1944 г. в городе Бреттон-Вудсе (США). Ее основу составляли золото и две резервные валюты (доллар США и английский фунт стерлингов).

Бреттон-Вудскую систему также называют золотовалютной системой, так как она допускала обмен резервных валют на золото по относительно стабильному, но регулируемому валютному курсу.

На Бреттон-Вудской конференции также были основаны две организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные обеспечить функционирование новой валютной системы.

Основные характеристики Бреттон-Вудской системы:

- 1) золото продолжало выполнять функцию мировых денег;
- 2) одновременно использовались резервные валюты – доллар США и английский фунт стерлингов;
- 3) устанавливалось твердое соотношение доллара с золотом – 35 долларов за 1 тройскую унцию (31,1 г золота);
- 4) каждая национальная денежная единица имела валютный паритет в золоте и долларах;
- 5) регулирование валютных отношений осуществлялось международными валютно-кредитными организациями – Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития;
- 6) при нарушении платежных балансов разрешалось урегулировать их золотом.

В послевоенный период Великобритания не имела достаточных золотых запасов, чтобы фунт стерлингов мог обмениваться на золото, и практически отказалась от его функции девизной валюты.

Таким образом, Бреттон-Вудская валютная система поставила доллар в привилегированное положение, что давало экономические и политические преимущества США.

США имели право погашать дефицит платежного баланса за счет собственной национальной валюты. В то же время любая другая страна при дефиците платежного баланса должна была расходовать золотые резервы, сокращать внутреннее потребление, увеличивать экспорт.

К концу 60-х гг. XX в. Бреттон-Вудская система пришла в противоречие с усиливающейся интернационализацией мирового хозяйства.

Режим золотодолларового стандарта на практике постепенно стал превращаться в систему долларového стандарта.

Между тем позиции доллара к этому времени заметно пошатнулись. К началу 1970-х гг. прошлого века произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы.

Золотые резервы США истощались. Запасы долларов в международных резервах в несколько раз превысили золотой запас США.

Доверие к доллару как резервной валюте стало падать и из-за гигантского дефицита платежного баланса США. Образовались новые финансовые центры (Западная Европа и Япония), что привело к утрате США своего доминирующего положения в мире.

Устройство современной мировой валютной системы было официально определено в 1976 г. на совещании представителей стран МВФ в Кингстоне (Ямайка) в виде **Ямайской валютной системы**.

Переход к новой валютной системе предполагал достижение трех основных целей: выравнивание темпов инфляции в разных странах, уравнивание платежных балансов, расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными странами.

Ямайская валютная система базируется на следующих принципах:

- демонетизации золота – утрате им денежных функций;
- запрете золотых паритетов – привязке валют к золоту;
- отмене официальной резервной валюты – эту роль могла выполнять любая валюта;
- использовании в качестве резервных средств международных расчетных денежных единиц – «специальных прав заимствования» (СДР), выпускаемых МВФ;
- самостоятельном выборе странами режима валютного курса. Тем самым был узаконен режим плавающих валютных курсов, к которому страны фактически перешли к 1973 г.

Ямайская валютная система более гибко, чем Бреттон-Вудская, приспособилась к нестабильности платежных балансов и валютных курсов и новой расстановке сил в мире.

Вместе с тем ее функционирование порождает ряд сложных проблем, связанных с неэффективностью стандарта СДР, противоречием между юридической демонетизацией золота и фактическим сохранением его статуса как чрезвычайных мировых денег, несовершенством режима плавающих валютных курсов и т. д.

Нестабильность Ямайской валютной системы привела к созданию европейскими странами своей валютной системы.

В марте 1979 г. в Западной Европе была создана региональная **Европейская валютная система (ЕВС)**. Цель ЕВС – стимулирование интеграционных процессов, создание европейского политического, экономического и валютного союза – Европейского Союза, укрепление позиций Западной Европы.

Особенности ЕВС, отличающие ее от Ямайской валютной системы, следующие:

1) вместо СДР введена собственная европейская валютная единица для сотрудничества стран-членов ЕВС – ЭКЮ (с 1999 г. – евро);

2) режим совместного плавания курсов валют стран-участниц ЕВС предусматривает пределы их взаимных колебаний ( $\pm 15\%$  центрального курса). Подобный режим коллективного плавания валют называется «европейская валютная змея». Если курс валюты выходит за допустимые пределы, то центральный банк обязан осуществлять валютные интервенции;

3) страны-члены ЕВС в противовес МВФ создали собственный орган межгосударственного валютного регулирования – Европейский фонд валютного сотрудничества, замененный в 1994 г. Европейским валютным институтом, а в 1998 г. – Европейской системой центральных банков (ЕСЦБ).

ЕВС более стабильна, чем Ямайская, так как колебания курсов валют меньше. Ее достижения обусловлены следующими факторами: развитием экономической и валютной интеграции, передачей части суверенных прав наднациональным органам, ориентацией на конкретные программы, гибкостью при выборе направлений и методов регулирования валютных отношений, разработкой механизма принятия и реализации решений. Однако и ЕВС испытывает трудности в связи с разными уровнями и темпами развития экономики, инфляции, безработицы, состоянием платежного баланса, золотовалютных резервов стран-членов.

## 11.2. Экономическое содержание валютного курса и валютного регулирования

**Валюта** представляет собой денежную единицу, используемую 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.

Валютные отношения поддерживаются на национальном и международном уровнях. Связь между ними осуществляется через валютный курс.

**Валютный курс** – это соотношение между национальными валютами, или цена валюты данной страны, выраженная в иностранных денежных единицах.

Валютный курс необходим для взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами при движении капиталов и кредитов; установления мировых цен на экспортную продукцию; выработки кредитной политики; сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах; периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Валютный курс представляется участникам обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, который определяется соотношением спроса и предложения на валютном рынке.

Сравнение валюты осуществляется по паритету покупательской способности, т. е. 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 бывают фиксированные и «плавающие».

**Фиксированный курс** национальной валюты предполагает ее привязку к другой валюте или определенной комбинации валют. Основой фиксированного курса является официально установленное соотношение денежных единиц разных стран.

**«Плавающий» курс** национальной валюты определяется спросом и предложением на международном валютном рынке.

В условиях фиксированных обменных курсов изменения спроса и предложения на валютном рынке *не приводят* к колебанию валютного курса. Это достигается с помощью сильного государственного вмешательства в функционирование валютного рынка.

При системе свободно плавающих (гибких) валютных курсов государство, центральные банки совершенно не вмешиваются в функционирование валютного рынка.

Курс обмена валюты определяется спросом и предложением.

**Валютная котировка** – определение пропорций обмена валют, установление валютного курса.

При котировке различают базовую валюту, или базу котировки, и котируемую валюту, или валюту котировки.

Базой является валюта, принимаемая за единицу, чаще всего доллар США.

Котируемая валюта – величина переменная, показывающая цену базовой валюты в единицах другой валюты.

Существует три вида валютной котировки: прямая валютная котировка, обратная валютная котировка, кросс-курс.

**Прямая валютная котировка** – котировка, обозначающая, сколько единиц национальной валюты содержится в одном долларе США.

**Обратная валютная котировка** обозначает, сколько американских долларов находится в единице национальной валюты.

**Кросс-курс** – соотношение между двумя валютами, которое следует из их курса по отношению к курсу американского доллара.

Виды валютных курсов:

- номинальный и реальный;
- двусторонний и многосторонний;
- рыночный и официальный;
- кроссированные курсы;
- курсы «спот» по наличным операциям в иностранной валюте;
- «форвард» по сделкам на срок.

Номинальный валютный курс устанавливается или на валютном рынке, или с помощью фиксации его государственными органами. Номинальный валютный курс применяется для измерения текущих сделок, но не для измерения тенденций в долгосрочной перспективе, так как он не учитывает уровень цен в странах.

Реальный валютный курс – это номинальный курс, пересчитанный с учетом изменения уровней цен (уровня инфляции) в нашей стране и за рубежом.

Рост реального валютного курса означает, что цены на иностранные товары в рублях превышают цены на аналогичные товары отечественного производства.

Как правило, существует единый курс валюты страны.

В редких случаях страна может принять одну, две или даже три разных валютных ставки по отношению к валюте другой страны. Например, в стране могут быть разные ставки для импортеров и экспортеров.

Кросс-курс показывает, сколько единиц котируемой валюты нужно заплатить за одну единицу базовой валюты.

Котировки валютных пар определяются исходя из курса каждой валюты к третьей валюте, обычно это доллар США.

Обменный курс, по которому валюта продается покупателям, называется спот-курсом.

Форвардный валютный курс – курс, по которому можно купить или продать валюту при условии ее поставки в будущем.

Конверсией валют называется процесс обмена одной валюты на другую по установленному курсу (курсу конверсии).

Обычно банки Республики Беларусь устанавливают курсы конверсии для пар «доллар/евро», «доллар/российский рубль» и «евро/российский рубль». Благодаря конверсии можно не осуществлять обмен через белорусские рубли в случае, если вам, к примеру, нужно перевести евро в доллары. В большинстве случаев конверсия обойдется дешевле, чем обмен евро на белорусские рубли и последующее приобретение долларов за национальную валюту.

На состояние валютного курса воздействуют структурные факторы:

- показатели экономического роста (ВВП, 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.

### 11.3. Абсолютный и относительный паритеты покупательной способности.

#### Методы регулирования валютного курса

**Паритет покупательной способности (ППС)** – это количество одной валюты, выраженное в единицах другой валюты, необходимое для приобретения одинакового товара или услуги на рынках обеих стран. В рамках международных сопоставлений ООН берут 600–800 основных потребительских товаров и услуг, 200–300 основных инвестиционных товаров и 10–20 типичных строительных объектов. Затем определяют, сколько стоит этот набор в национальной валюте конкретной страны по ценам этой страны и в долларах США по ценам США.

Паритет покупательной способности показывает, сколько единиц валюты данной страны надо израсходовать, чтобы купить такое же

количество товаров и услуг, какое можно купить на единицу валюты другой страны в этой другой стране, то есть он показывает покупательную способность национальной валюты.

Теория абсолютного ППС (absolute PPP theory) гласит о том, что обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах.

Валютный курс на основе ППС (PPP exchange rate) – это курс, который уравнивает цену корзины одинаковых товаров в двух странах.

Теория относительного ППС (relative PPP theory) основана на изменении обменного курса между валютами двух стран пропорционально относительному изменению уровня цен в этих странах.

Для трехвалютной корзины Беларуси выбраны валюты, в которых идет значительная часть торгового оборота страны. Чем больше оборота приходится на какую-то валюту, тем больше ее вес в корзине. Поэтому в нашей корзине российский рубль занимает 40%, а доллар и евро по 30%. «Введение механизма курсообразования позволит более эффективно управлять курсом национальной валюты по отношению к иностранным валютам, имеющим основное значение для внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, и повысит устойчивость экономики к воздействию внешних факторов» – считает Нацбанк Республики Беларусь.

Различают национальное и межгосударственное регулирование валютных курсов. Основные органы национального регулирования – центральные банки и министерства финансов.

Межгосударственное регулирование курсов валют осуществляют МВФ, ЕВС (Европейская валютная система) и др. Регулирование курсовых соотношений направлено на сглаживание резких колебаний валютных курсов, обеспечение сбалансированности внешнеплатежных позиций страны, создание благоприятных условий для развития национальной экономики, стимулирование экспорта и т. д.

Основные методы регулирования валютных курсов – валютные интервенции, дисконтная политика и валютные ограничения.

**1. Валютные интервенции** центральных банков направлены на противодействие снижению курса национальной валюты или, наоборот, его повышению.

Валютная интервенция – значительное разовое целенаправленное воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путем продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты.

Наиболее эффективны валютные интервенции, сопровождаемые соответствующими мероприятиями в области общеэкономической политики государства.

2. **Дисконтная политика** – это одна из форм денежно-кредитной политики центральных банков, направленная на регулирование экономики посредством воздействия на объемы займов, темпы инфляции, состояние платежного баланса и курс валют.

Дисконтная политика осуществляется путем повышения или понижения официальной учетной ставки. Повышая учетную ставку, центробанк способствует снижению спроса на кредитные деньги. Понижая процентную ставку, банк активизирует спрос на кредиты.

3. На валютный курс оказывают влияние **валютные ограничения**, т. е. совокупность мероприятий и нормативных правил государства, установленных в законодательном или административном порядке, направленных на ограничение операций с валютой, золотом и другими валютными ценностями. Валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса не распространяются на свободно конвертируемые валюты, к которым МВФ относит доллар США, швейцарский франк, канадский доллар, шведскую крону, японскую иену, английский фунт стерлингов и евро.

Валютные рынки – официальные центры, где совершается купля-продажа иностранных валют на национальную по курсу, складывающемуся на основе спроса и предложения.

Международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран, обслуживается валютным рынком. На валютном рынке происходит согласование интересов инвесторов, продавцов и покупателей валютных ценностей.

Особенность современных мировых валютных рынков состоит в том, что операции совершаются непрерывно в течение суток в различных частях света.

Работа на валютных рынках в соответствии с календарными сутками по отсчету часовых поясов от нулевого меридиана, проходящего через Гринвич – Greenwich Meridian Time (GMT), начинается в Новой Зеландии (Веллингтон) и проходит последовательно часовые пояса в Сиднее, Токио, Гонконге, Сингапуре, Москве, Франкфурте-на-Майне, Лондоне, Нью-Йорке и Лос-Анджелесе. Техника валютных операций унифицирована, расчеты осуществляются по счетам банков. При этом

наблюдается нестабильность валют, курс которых крайне чувствителен к экономическим и политическим новостям.

Валютные рынки обеспечивают:

- своевременное осуществление международных расчетов;
- страхование валютных и кредитных рисков;
- взаимосвязь мировых валютных, кредитных и финансовых рынков;
- диверсификацию валютных резервов банков, предприятий, государства;
- регулирование валютных курсов (рыночное и государственное);
- получение спекулятивной прибыли их участниками в виде разницы курсов валют и пр.

Участниками валютных рынков являются центральные банки, обеспечивающие стабильность обменного курса, коммерческие банки, фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, международные инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды, валютные биржи, валютные брокеры, а также частные лица. Граждане проводят широкий спектр операций, каждая из которых невелика, но в сумме может формировать существенный дополнительный спрос или предложение: оплата зарубежного туризма; денежные переводы заработной платы, пенсий, гонораров; покупки/продажи наличной валюты как средства сбережения.

**Биржевой валютный рынок** – это организованный рынок, который представлен валютной биржей.

**Валютная биржа** – предприятие, организующее торги валютой и ценными бумагами в валюте.

Ее основная функция заключается не в получении высокой прибыли, а в мобилизации временно свободных денежных средств через продажу валюты и ценных бумаг в валюте и в установлении курса валюты, т. е. ее рыночной стоимости.

Биржевой валютный рынок является самым дешевым источником валюты и валютных средств.

Внебиржевой валютный рынок организуется дилерами, которые могут быть или не быть членами валютной биржи и ведут его по телефону, телефаксу, компьютерным сетям.

Биржевой и внебиржевой рынки в определенной степени противоречат друг другу и в то же время взаимно дополняют друг друга. Это связано с тем, что, выполняя общую функцию по торговле валютой и обращению ценных бумаг в валюте, они применяют различные методы и формы реализации валюты и ценных бумаг в валюте.

## 11.4. Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке

Выделяют следующие межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке:

1. **Конверсионные операции** – это сделки участников валютного рынка по обмену оговоренных сумм денежной единицы одной страны на валюту другой страны по согласованному курсу с проведением расчетов на определенную дату. В юридическом смысле конверсионные операции являются сделками купли-продажи валют. В отношении конверсионных операций в английском языке принят устойчивый термин Foreign Exchange Operations (кратко FOREX или FX).

2. **Депозитные валютные операции** представляют собой операции по привлечению в депозиты (вклады) средств в иностранной валюте с целью осуществления международных расчетов и получения прибыли.

3. **Валютный арбитраж** – операция с валютами, состоящая в одновременном открытии одинаковых по срокам противоположных позиций на одном или нескольких финансовых рынках с целью получения прибыли за счет разницы в котировках.

4. **Конверсионные арбитражные операции** – сделки между банком и клиентом по покупке или продаже безналичной иностранной валюты одного вида за другой вид иностранной валюты с расчетом на согласованную сторонами дату валютирования.

5. **Спот сделка** – это сделка немедленной поставки валюты в течение двух банковских дней без начисления процентной ставки на сумму поставленной валюты. Основным инструментом спот рынка – электронный перевод по каналам системы СВИФТ (сообщество всемирных банковских финансовых коммуникаций). Спред (маржа) – это разница между курсом покупки и курсом продажи. Спред должен покрывать операционные издержки банка и обеспечивать нормальную прибыль.

6. **Срочные сделки** – это операции, связанные с поставкой валюты на срок от 3 дней со дня ее заключения. Стандартные сроки заключения таких сделок: 1, 3, 6, 9, 12 месяцев. Курс осуществления срочных сделок отличается от спот курса на величину скидки или надбавки к спот курсу. Для определения величины скидки или надбавки анализируются факторы, влияющие на величину валютного курса, и прогнозируется ориентировочный курс валюты.

Существуют следующие виды срочных сделок: форвардные, фьючерсные, опционы, своп сделки:

а) форвардный валютный контракт – обязательное для исполнения соглашение о покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты. Валюта, сумма, курс и дата платежа фиксируются в момент заключения сделки. Срок сделок: от трех дней до пяти лет. Наиболее распространенные сделки на срок 1, 3, 6, 12 месяцев;

б) фьючерсные сделки сходны с форвардными сделками: они осуществляются на срок от трех дней со дня заключения сделки, и цена исполнения контракта в будущем определяется в день заключения сделки. Отличия заключаются в том, что фьючерсные сделки осуществляются на биржевом сегменте рынка (форвардные на межбанковском), следовательно, они стандартны по срокам, объемам, условиям поставки. Стандартизация означает, что фьючерсные сделки могут совершаться более дешево;

в) своп сделка – это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами. Выгоды такой сделки: экономия на марже по наличной сделке, так как курс спот – это средний курс, а не курс купли-продажи, а для банка такие сделки не создают открытой валютной позиции, следовательно, отсутствует валютный риск. Сделки обычно заключаются на срок до 6 месяцев;

г) опцион – это ценная бумага, дающая право ее владельцу купить (продать) определенное количество валюты по фиксированному курсу в будущем. Опционная премия – это премия, которую покупатель опциона платит за его приобретение. Размер премии зависит от прибыли, которую мог бы получить владелец при немедленном исполнении, и срока, на который заключен опцион. В отличие от форвардных и фьючерсных контрактов, опционы дают возможность ограничить риск, связанный с неблагоприятным развитием курсов, сохраняя шансы на получение прибыли в случае благоприятного изменения валютного курса.

Хеджирование – это компенсационные действия, предпринимаемые покупателем или продавцом на валютном рынке, чтобы предохранить свой доход в будущем от неблагоприятного изменения валютного курса. В целях хеджирования используются опционы.

Пространственный арбитраж – это получение дохода за счет разницы курса валют на двух различных рынках.

Временной арбитраж – это доход от разницы валютных курсов во времени.

В настоящее время валютный арбитраж уступает место валютно-процентному. Он основывается на использовании различий в процентных ставках по сделкам, осуществляемым в различных валютах.

Для этого осуществляется конверсия национальной валюты в иностранную и ее размещение на депозит в иностранном банке. После окончания срока средства конвертируются в национальную валюту.

Важнейшую часть мирового валютного рынка образует FOREX. Тысячи участников этого рынка – банки, брокерские фирмы, инвестиционные фонды, финансовые и страховые компании – круглосуточно покупают и продают валюту, мгновенно заключая сделки в любой точке планеты.

Объединенные в единую глобальную сеть спутниковыми каналами связи с помощью компьютерных систем, они создают оборот валютных средств, который в сумме за год превышает в десятки раз годовой национальный продукт всех государств мира.

В отличие от других финансовых рынков, валютный характеризуется самым большим объемом торгов, самой низкой стоимостью проводимых сделок, самым быстрым движением денежных средств.

Это единственный мировой рынок, действующий 24 часа в сутки.

## 11.5. Международная ликвидность.

### Международные резервные валюты

**Международная ликвидность** – условный параметр, который характеризует способность государства в положенные сроки расплачиваться со своими обязательствами перед международными партнерами (погашение внешних долгов на условиях, которые выгодны кредиторам).

Международная ликвидность (с позиции мирового хозяйства) – комплекс источников кредитования и финансирования всемирного денежного оборота, который зависит от достаточности международных резервных средств в глобальной системе валют, обеспечивающей стабильное функционирование страны.

Структура международной ликвидности весьма сложная и состоит из целой группы компонентов:

– золотых резервов, которые утверждены и подтверждены на официальном уровне;

- валютных резервов государства;
- позиции резервирования в МВФ. Здесь речь идет о возможности государства-члена международного валютного фонда автоматически получать заем в иностранной валюте в диапазоне 25% от допустимого лимита МВФ;
- счета в Евро, СДР, ЭКЮ.

СДР – это специальные права кредитования, которые представляют собой наличие средств у государства в безналичном виде. Такой капитал существует исключительно в форме записи на счете страны в Международном валютном фонде.

В 1979 г. возникла ЭКЮ – денежная единица, которая относится к Европейской валютной системе. Она существует в форме безналичных записей на счетах государств-участников ЕВС. Отличительная особенность ЭКЮ в том, что она обеспечена реальными активами в форме долларов США или золота, а не только солидарностью группы стран-участниц.

В декабре 1996 г. было принято решение о переводе стран ЕС на одну валюту – евро.

Основным параметром, по которому можно судить о международной ликвидности, является отношение двух параметров – резервов страны в золоте и валюте, а также объема импорта в год. Ценность данного показателя имеет определенные границы, ведь он не учитывает все будущие выплаты, к примеру, по некоммерческим или финансовым сделкам, а также по услугам, которые связаны с международным движением кредитных средств и капиталов.

Одним из основных критериев оценки международной ликвидности является **оценка платежного баланса**. В нем отражены изменения объемов, а также структуры резервного капитала, имеющие место в течение какого-то определенного периода времени.

К основным операциям с резервными средствами можно отнести:

1) покупку или продажу центробанками иностранных денежных знаков в период проведения интервенций на рынке валют. Основная задача при этом – нормализация внутреннего валютного курса национальной денежной единицы;

2) своевременное совершение выплат и обслуживание выпущенных государственных бумаг;

3) проведение операций по финансированию имеющегося дефицита средств;

4) покрытие и обслуживание займов, которые были получены путем проведения международных финансовых сделок.

Чтобы поддержать должный уровень валютных резервов, центральный банк страны может совершать покупку монетарного золота или зарубежной валюты, компенсировать нехватку резервов путем получения прибыли от сделок с банковскими металлами или иностранной валютой, привлекать деньги от международных финансовых структур, частных кредиторов или иностранных банковских учреждений.

Международная ликвидность может выполнять несколько основных функций:

- финансового средства, необходимого для формирования ликвидных резервов страны;
- инструмента, необходимого для получения международных платежей (чаще всего речь идет о компенсации «финансовых дыр» в платежном балансе);
- необходимого средства для выполнения валютных интервенций на международном рынке.

Международную ликвидность государства-должника в первую очередь можно охарактеризовать таким параметром, как отношение резервов золота и валюты к задолженности страны. Наличие собственного капитала позволяет сформировать так называемую безусловную ликвидность. Последней банки могут распоряжаться без каких-либо ограничений. Что касается кредитных (привлеченных) ресурсов, то они представляют собой условную ликвидность. К такому капиталу можно отнести займы со стороны частных или центральных банковских учреждений. Кроме этого, в качестве кредитора может выступать и Международный валютный фонд (МВФ).

Главная составляющая международной ликвидности – это официальные резервы золота и валюты в стране, а также иностранные средства финансовых структур государства и его центрального банка.

Мировые валютные запасы представлены в следующем соотношении: доллар США USD – 62%; евро EUR – 27%; британский фунт стерлингов GBR – 4%; японская йена JPY – 3%; остальные – 4%.

## 11.6. Международный рынок золота. Золотовалютные резервы государства

**Золотовалютные резервы** представляют собой капитал, который выражен в золотых слитках, а также зарубежных активах в свободно конвертируемых денежных единицах. Кроме этого, в состав

золотовалютных резервов часто включаются и другие ценные металлы, например серебро и платина.

Обязательное требование к высоколиквидным средствам – их надежное размещение в защищенных от злоумышленников учреждениях, имеющих максимальный уровень безопасности. Как правило, хранение осуществляется в зданиях, имеющих максимальную надежность.

В формировании международной ликвидности главенствующую роль берет на себя золото. Именно оно представляется в качестве средства для покрытия имеющихся международных обязательств. Происходит это путем реализации на рынке определенного объема валюты или же передачи кредитующей стране капитала, полученного при получении займа от других стран.

**Монетарное золото** – это драгоценный металл, который выпускается в виде брусков, в форме слитков или монет и имеет высокую пробу (не ниже 995-й). Такой драгоценный металл находится под контролем банковского учреждения (Центрального банка страны).

Центробанк страны размещает ресурсы в валюте, которая является резервной по отношению к местной денежной единице. К примеру, в Германии резервной валютой рассматривается американский доллар. В свою очередь, США делают упор на золото. Вот почему объем валютных резервов в Америке намного меньше, чем объем золотых резервов.

Резервная валюта – общепризнанная в мире национальная валюта, которая накапливается центральными банками иных стран в валютных резервах. Она выполняет функцию инвестиционного актива, служит способом определения валютного паритета, используется при необходимости как средство проведения валютных интервенций, а также для проведения международных расчетов. Ранее резервные валюты использовались в основном в качестве средств для расчетов на товарных рынках за нефть, золото и др., однако в последнее время, особенно в странах Азии, резервные валюты используются для накопления золотовалютных резервов (ЗВР) в целях укрепления конкурентоспособности экспорта путем ослабления своих валют, а также в качестве резерва на случай финансовых кризисов.

Резервная валюта используется для расчетов во внешнеторговых операциях и имеет функции: платежного средства; меры стоимости; средства обращения; мировых денег. Основной функцией резервной валюты является облегчение обмена товарами и услугами между государствами.

**Международный рынок золота** – особые центры, где ведется регулярная купля-продажа золота, представляющие собой консорциумы местных банков и специализированных фирм, которые наряду

с торговлей проводят аффинаж (очистку золота) и изготавливают слитки разных размеров.

Продавцами выступают золотодобывающие страны, центральные банки, владельцы запасов. Покупателями являются частные фирмы и частные лица, промышленные фирмы, инвесторы. Лондон и Цюрих остаются главными мировыми рынками золота.

На международных рынках золото продается преимущественно стандартными слитками весом 12,5 кг 995-й или 999-й пробы с клеймами аффинажных заводов и монетных дворов, на внутренних рынках от 5–10 г до 1 кг, а также в виде пластин, монет.

Рынки золота существуют, как правило, на легальной основе. В тех странах, где государство запрещает частные сделки с золотом или создает невыгодные для производителей/потребителей условия сделок, функционируют нелегальные, «черные» рынки.

Сегодня сформировался уникальный 24-часовой рынок купли-продажи золота. Как и на валютном рынке, биржевая и внебиржевая торговля золотом осуществляется круглосуточно.

С XIX в. и до настоящего времени центром мировой торговли золотом является Лондон. Через него осуществлялась реализация добываемого золота большинства стран мира, прежде всего ЮАР. В конце 60-х гг. XX в. на лидирующие позиции вышел швейцарский Цюрих, когда ЮАР стала продавать через этот рынок более 80% добываемого золота, установив прямые контакты со швейцарскими банками.

Крупнейшими рынками золота в Европе являются Париж, Милан, Франкфурт-на-Майне, в Азии – Токио, Бомбей, Дакка, Карачи, в Африке – Каир, Александрия, Касабланка, в Латинской Америке – Буэнос-Айрес, Рио-де-Жанейро.

Цена золота определяется соотношением спроса и предложения.

Общие официальные запасы золота в мире составляют примерно 110 тыс. т, или 1,1 трлн. долл.: финансовые власти владеют примерно третью этого количества – 34 тыс. т, или 330 млрд. долл.; на страны ЕС приходится 14 тыс. т, на США – 8 тыс. т.

Учетное золото – 31 597,6 т, остальное содержится в ювелирных изделиях, стоматологии и промышленности.

В табл. 2 представлены запасы золота в десяти странах мира по состоянию на 01.01.2017.

По итогам 2017 г. золотовалютные резервы Беларуси в определении ССРД Международного валютного фонда составили 4927,2 млн. долл. в эквиваленте. Запасы золота составили 40 т.

**Запасы золота в государственных резервах стран мира  
по состоянию на 01.01.2017**

Страна	Золотой запас, т	Валютные резервы (млн. долл. США)	Доля золота в общем объеме резервов, %
США	8133,5	406 733	74,5
Германия	3378,0	185 274	67,8
Италия	2451,9	136 043	67,1
Франция	2435,9	146 781	61,8
Китай	1842,6	3 098 632	2,2
Тайвань (Китай)	423,6	449 991	3,5
Россия	1614,3	377 741	15,9
Швейцария	1040,1	679 359	5,7
Япония	765,2	1 216 903	2,3
Нидерланды	612,5	36 300	62,9
Индия	556,8	361 062	5,7

Поддержанию ЗВР способствовали поступление средств от продажи Министерством финансов Республики Беларусь и Национальным Банком Республики Беларусь облигаций, номинированных в иностранной валюте, покупка Национальным банком иностранной валюты на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», а также поступления от взимания экспортных пошлин на нефтепродукты.

Отрицательное влияние на объем золотовалютных резервов в основном оказали погашение Правительством и Национальным банком Республики Беларусь внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте в полном объеме, а также уменьшение стоимости золота на международном рынке драгоценных металлов.



## Лекция 12

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- 12.1. Сущность экономической интеграции и ее этапы.*
- 12.2. Европейский союз как наиболее развитая форма экономической интеграции.*
- 12.3. Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне.*
- 12.4. Участие Республики Беларусь в интеграционных процессах.*

### 12.1. Сущность экономической интеграции и ее этапы

**Экономическая интеграция** – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм) соседних стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция осуществляется на основе формирования экономических объединений государств, а на более продвинутых стадиях интеграционных процессов – согласования национальных политик и образования наднациональных структур.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма. Несмотря на очевидные протекционистские черты,

экономический регионализм не считается негативным фактором для развития международной экономики, если группа интегрирующихся стран не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами.

Предпосылки интеграции:

– близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран;

– географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей;

– общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д.;

– демонстрационный эффект с целью оказать определенное психологическое воздействие на другие страны, которые следят за происходящими изменениями;

– «эффект домино», который проявляется в экономических трудностях стран региона после того, как часть стран стали членами интеграционного объединения.

Интеграция стран осуществляется со следующими целями:

1) использование преимуществ экономии масштаба. За счет этого обеспечивается расширение масштабов рынка, сокращение транзакционных издержек и т. д.;

2) создание благоприятной внешнеполитической среды;

3) решение задач торговой политики;

4) содействие структурной перестройке экономики за счет более экономически развитых соседних стран;

5) ускорение темпов информационно-технологического обмена;

6) увеличение миграционного оборота, позволяющего регулировать многие социально-экономические проблемы;

7) возрастание авторитета и престижа страны-члена интеграционного блока.

Повышение эффективности общественного производства во всем интегрирующемся сообществе может быть обеспечено только в том случае, если эти страны согласованно будут создавать наиболее совершенные по техническим и экономическим параметрам предприятия во всех сферах экономики. При этом в одних и тех же отраслях национальной экономики одинаковые по технико-экономическим параметрам предприятия должны тратить на производство однородных товаров

примерно одно и то же количество необходимых ресурсов. Или, если страны имеют разные отрасли и производят различные товары, то они должны расходовать на их изготовление меньше ресурсов, чем тратили до вступления в интеграционный этап.

Оптимальная структура национальной экономики страны представляет собой такую совокупность отраслей, в каждой из которых решающую роль играют предприятия оптимальных размеров. Развитию во всех интегрирующихся странах предприятий оптимальных размеров может способствовать экономическая политика их правительств. Она должна исходить из принципа: чем больше в экономике каждой сотрудничающей страны оптимизации, тем больше во всем сообществе интеграции.

Реальная интернационализация производства стихийно осуществляться не может, необходимо сознательно реализовать процесс интеграции, руководствуясь при этом определенными экономическими ориентирами. При этом необходимо преодолеть производственные, торговые, валютные, таможенные преграды.

Исходя из этого, **экономическая интеграция** представляет собой обобществление производства на международном уровне посредством сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации.

Региональная интеграция стран в своем развитии проходит ряд ступеней – зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. У всех этих видов интеграции есть характерная особенность – между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Поэтому выделяют следующие этапы интеграции.

**Зоны свободной торговли** характеризуются тем, что страны добровольно отказываются от защиты своих национальных рынков (отмена таможенных тарифов) только в отношениях со своими партнерами по данному объединению, а по отношению к третьим странам они выступают не коллективно, а индивидуально, т. е. сохраняют свой экономический суверенитет.

В рамках **таможенного союза** внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Участники союза возводят совместно единый тарифный барьер против третьих стран. Это дает возможность более надежно защищать формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной

арене в качестве сплоченного торгового блока. Предусматривается беспошлинная внутриинтеграционная торговля товарами и услугами и свобода их перемещения внутри региона.

**Общий рынок** в дополнение к таможенному союзу устраняет ограничения на перемещение различных факторов производства (капитала и рабочей силы), что усиливает экономическую взаимозависимость стран-членов данного вида интеграционного объединения.

Общий рынок Европы был в основном создан в конце 60-х гг., но свободы передвижения через границы государства товаров, услуг и рабочей силы оказалось мало для формирования единого рыночного пространства. По мнению европейских экспертов, для этого надо выровнять уровни налогов, устранить бюджетные субсидии отдельным предприятиям и целым отраслям, преодолеть различия в национальных, трудовых и хозяйственных законодательствах, унифицировать национальные, технические и санитарные стандарты, скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты.

**Экономический союз** предполагает осуществление вышеперечисленных мероприятий и дальнейшую координацию национальной, налоговой, антиинфляционной, валютной, промышленной, сельскохозяйственной и социальной политики участников объединения. Осуществляется унификация законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной. Правительства согласованно отказываются от части своих функций в пользу надгосударственных органов.

**Политический союз** предполагает превращение единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм. Национальные правительства большую часть своих функций должны передать надгосударственным органам. Фактически это означает создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами.

## 12.2. Европейский союз как наиболее развитая форма экономической интеграции

Европейский союз (ЕС) образовался из трех интеграционных сообществ – Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества, созданных в 50-е гг.

Европейский союз также прошел отдельные этапы интеграции:

1. Этап зоны свободной торговли (1958–1969 гг.). В соответствии с Римским договором были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и введена общая таможенная политика в отношении третьих стран. С 1962 г. введена в действие единая сельскохозяйственная политика. В 1965 г. три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

2. Этап таможенного союза (1969–1986 гг.). ЕС расширяется за счет вступления Дании, Ирландии и Великобритании (1973 г.) и Греции, Португалии и Испании (в начале 80-х гг.). Принимается единая политика в области охраны окружающей среды и в области исследований и технологического развития. Начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 г. было введено совместное «плавание» валют некоторых стран – членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»), а с 1979 г. начала функционировать Европейская валютная система.

3. Этап общего рынка (1987–1992 гг.). На основе Единого европейского акта, а также подписанного в 1985 г. документа о программе создания внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути передвижения товаров и факторов производства. В их числе физические барьеры (пограничные таможенные посты и паспортный контроль), технические барьеры (различие в стандартах, непризнание образовательных сертификатов, приоритет национальным производителям при государственных закупках) и фискальные барьеры (различия в налогообложении). Страны ЕС перешли к осуществлению единой политики в отдельных отраслях – энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития.

4. Этап экономического союза (с 1993 г. – по настоящее время). Подписание в 1992 г. Маастрихтского договора (Голландия), который предусмотрел следующие этапы политической интеграции и развития валютного союза. 1990–1993 гг. – валюты всех стран ЕС включаются в совместное «плавание» в рамках Европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения; 1994–1998 гг. – создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики; с 1999 г. – сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый Европейский центральный банк. На этом же этапе вступает в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) – Исландией, Норвегией и Лихтенштейном.

К основным принципам функционирования ЕС относят следующие: равноправие, эффективность, наднациональное право (государства отказываются от части суверенитета в обмен на консенсус при принятии обязательных для всех решений), диалог как основа принятия решений, создание независимых органов, выражающих общие интересы (Комиссия ЕС, Европарламент, Совет Министров, Суд), а также общего бюджета.

Институты ЕС выполняют как конфедеративные, межправительственные функции (например, Совет Министров, принимающий окончательные решения по конкретным вопросам), так и федеративные, наднациональные функции (Комиссия, Парламент, Европейский суд). Постановления указанных органов имеют прямое действие, а также преимущество перед национальными законами. Директивы увязываются с этими законами; некоторые решения обязательны лишь для конкретных стран, фирм и т. д., а рекомендации выражают мнение органа ЕС.

### 12.3. Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне

На сегодняшний день насчитывается более 20 международных экономических объединений. На их долю приходится почти 2/3 ВВП планеты, основная часть товарооборота и инвестиций.

Можно выделить три основных центра интеграции: Европу, Северную Америку, Азиатско-Тихоокеанский регион.

В Европе развитие интеграционных процессов началось после Второй мировой войны. Тогда возникли Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). С 1995 г. ЕЭС стало Европейским союзом (ЕС) и фактически поглотило ЕАСТ, которая не продвинулась дальше создания таможенного союза.

В 1990 г. между ЕС и ЕАСТ была достигнута договоренность о создании так называемого Европейского экономического пространства (ЕЭП), в рамках которого страны, входящие в ЕАСТ, пользуются таможенным режимом наравне со странами ЕС.

Восточно-европейские государства в настоящее время проходят этап переориентации своих хозяйственных связей на западные

рынки. Созданная в 1992 г. интеграционная группировка Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ) включает Венгрию, Польшу, Чехию, Словакию, Румынию (CEFTA, Central European Free Trade Agreement). В 1996 г. к соглашению присоединилась и Словения, что повысило значимость данного соглашения, участником соглашения стала Болгария.

В качестве наблюдателей на совещаниях ЦЕССТ присутствуют представители Латвии, Литвы, Эстонии, Украины и Македонии. Намерения о присоединении к ЦЕССТ высказываются в Хорватии и Молдове, т. е. все больше стран выражают заинтересованность в членстве в ЦЕССТ.

Для стран ЦЕССТ с первого января 1997 г. существует зона свободной торговли промышленными товарами. Исключения составляют так называемые «чувствительные товары», для которых была оговорена тарифная защита. К «чувствительным» относится, главным образом, продукция машиностроения, металлургические и текстильные изделия. В наименьшей степени правила ЦЕССТ затрагивают торговлю сельскохозяйственными товарами, ограничения по которым сняты на 20–25% всей продукции. Соглашением предусматривается объединение усилий и в ряде других сфер: в модернизации инфраструктуры; координации действий в секторах электроэнергетики и телекоммуникаций; в области привлечения прямых иностранных инвестиций.

В странах ЦЕССТ активно проводятся экономические реформы, основными из которых являются следующие:

- создание условий для предпринимательства (главным образом, в законодательной области);
- либерализация цен (радикальное, единовременное и почти полное освобождение цен, как условия функционирования рынка);
- либерализация внешней торговли (отмена государственной монополии на внешнюю торговлю, изменение таможенных режимов);
- радикальный переход к рыночным отношениям (установление доминантной роли спроса внутри экономики, постепенная адаптация экономических субъектов к установленным рыночным отношениям);
- приватизация и реструктуризация (необходимое изменение в структуре собственности, создание условий для структурной адаптации предприятий к рыночному функционированию);
- постепенный переход к плавающему курсу национальной валюты с последующим полным высвобождением;
- возникновение рынка капитала (образование принятых в международной практике финансовых институтов, в том числе выпуск ценных бумаг);

– комплексная реформа налогообложения (стандартизация системы налогообложения, введение НДС, постепенная замена прямых налогов косвенными);

– внутренние институциональные изменения (трансформация функционирования банковской системы, государственного управления, юстиции и т. п.);

– внешние институциональные экономические и политические изменения (вступление в МВФ и Всемирный Банк, ВТО и т. д.).

Таким образом, для присоединения к ЦЕССТ требуется достижение определенного уровня развития экономики, поскольку полноценные торговые отношения, включая взаимную либерализацию торговли, возможны только между примерно равными партнерами.

В североамериканском регионе с 1 января 1994 г. вступило в силу соглашение между США, Канадой и Мексикой о создании Северо-американской ассоциации свободной торговли (НАФТА). Соглашение предусматривает отмену ограничений в торговле товарами и услугами, выработку механизма урегулирования конфликтов, либерализацию инвестиционного климата относительно друг друга. Отличительной особенностью НАФТА по сравнению с европейской моделью является асимметричность интеграционных процессов в Северной Америке: Канада и Мексика ориентируются преимущественно на США и при этом слабо интегрированы между собой.

Азиатско-Тихоокеанский регион превосходит другие по размерам территории, населения и ресурсов. На пути интеграции здесь стоят следующие препятствия:

- 1) разный уровень экономического развития стран АТР;
- 2) значительные этнокультурные различия;
- 3) груз взаимных политических претензий, включая неотрегулированные территориальные и конфессиональные конфликты.

В бассейне Тихого океана действуют следующие крупные субрегиональные экономические группировки: Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); Южно-Китайский Форум (ЮКФ); Австралийско-Новозеландская зона свободной торговли и др.

В 1989 г. была создана организация, получившая название Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЕС). На 1 января 1998 г. оно объединило 21 страну, которые имеют различный уровень экономического развития и, соответственно, далеко неодинаковый вес в международных экономических отношениях. Программа действий этой организации, одобренная в Осаке в 1995 г., направлена на либерализацию торговли и правил инвестирования в соответствии со стандартами ВТО.

## 12.4. Участие Республики Беларусь в интеграционных процессах

Содружество Независимых Государств создано в 1991 г. на основе Соглашения, Алма-Атинской Декларации и Протокола к Соглашению. Подписание в 1992 г. Устава СНГ завершило процесс конституирования новой международной политической и экономической группировки со штаб-квартирой в Минске.

В наследство от советской экономики члены СНГ – 12 бывших советских республик – получили комплекс хозяйственных связей, включающий единую энергосистему, общие транспортные артерии, телекоммуникации, схему стандартизации продукции и т. д. Кроме того, между большинством крупных предприятий в СССР существовала кооперация и специализация, особенно в машиностроении. По расчетам российских экономистов, межреспубликанский обмен в 1990 г. составлял 20,5% совокупного ВВП Советского Союза по сравнению с 16% в ЕС.

Также была близка законодательная база и существовала психологическая готовность к союзу. Затрудняли интеграцию стран СНГ создание таможенных барьеров на границах бывших союзных республик; введение ими национальных валют; переориентация их экономик на сотрудничество с третьими странами.

В 1993 г. был подписан Договор о создании экономического союза, включающий: Меморандум Совета Глав Государств СНГ «Основные направления интеграционного развития Содружества», а в декабре того же года – Договор о проведении согласованной антимонопольной политики и Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности.

В апреле 1994 г. страны СНГ заключили Соглашение о создании зоны свободной торговли и Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. Эти международные нормативные акты заложили юридическую основу для экономической интеграции.

Для дальнейшего становления рыночных отношений в экономиках СНГ необходимо отработать новый механизм поддержания производственно-хозяйственных связей. Договор о создании экономического союза 1993 г. носит декларативный характер, что требует переговоров и соглашений с целью конкретизации отдельных положений.

Перед экономиками членов СНГ на современном этапе стоят задачи: урегулирование вопросов о ценах взаимной торговли (ориентация

на мировые цены, с применением корректирующих коэффициентов); развитие деятельности Межгосударственного банка; унификация технических, экологических, санитарных и других стандартов; переход на международные формы финансово-бухгалтерской отчетности; проведение скоординированной реформы законодательства.

Четыре государства содружества – Россия, Беларусь, Казахстан и Киргизия подписали Соглашение о создании Таможенного союза. Эти страны достигли согласия в вопросе формирования совместных национальных руководящих органов по модели ЕС.

В апреле 1997 г. В Москве был подписан Договор о Союзе Беларуси и России, в мае 1998 г. – Декларация о дальнейшем единении Беларуси и России, в декабре 1999 г. – Договор о создании Союзного государства.

Главная цель двухстороннего договора – интегрировать материальный и интеллектуальный потенциалы государств для подъема экономики, создать равные условия повышения уровня жизни народа и духовного развития личности, а также для долговременного политического и экономического сотрудничества.

Договор о Союзе Беларуси и России предусматривает условия для долговременной координации экономических преобразований в России и Беларуси в соответствии с Программой синхронизации экономических реформ. В связи с этим министерствами экономики Беларуси и России разработан механизм проведения согласованной структурной политики с целью эффективного использования экономического потенциала стран, углубления специализации и кооперации между ними.

В рамках синхронизации экономических реформ стала осуществляться согласованная антимонопольная политика.

С учетом российского законодательства в Беларуси были разработаны законопроекты: «О пресечении недобросовестной конкуренции»; «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей»; «О рекламе». В 1998 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», который стал важным нормативным документом, обеспечивающим правовую основу внешнеторговой деятельности, более эффективную интеграцию республики в мировую экономику.

Кроме того, в республике разработана Концепция внешнеэкономической деятельности, которая во многом способствует восстановлению и развитию торговых рынков Беларуси и России.

В 1998 г. впервые был сформирован бюджет Союза Беларуси и России – первый бюджет, основанный на поливалютной системе. Он обеспечивал консолидацию финансовых средств на наиболее важных направлениях сотрудничества.

За время существования единой таможенной территории между Россией и Беларусью увеличился их товарооборот, выросла доля России в экспорте и импорте предприятий Республики Беларусь.

Оценка состояния товарных рынков Беларуси и России показывает, что в Беларуси институциональные преобразования и реструктуризация экономики, изменения ценовой политики, приватизация, демонополизация и трансформация форм собственности, создание рыночной инфраструктуры осуществляются медленнее, чем в России. В Республике Беларусь более значительна доля государственной собственности.

Для осуществления интеграции экономик Беларуси и России и создания общего товарного рынка в вышечисленных документах предусмотрено:

- создание равных условий и гарантий деятельности хозяйствующих субъектов;
- формирование и реализация согласованной аграрной политики с учетом особенностей экономического развития каждого государства;
- создание условий для свободной экономической конкуренции хозяйствующих субъектов;
- создание и развитие общей инфраструктуры;
- унификация денежно-кредитных, бюджетных и налоговых систем, а также создание необходимых условий для введения единой валюты;
- применение в отношениях с третьими странами одинакового режима торговли, общих таможенных тарифов, мер нетарифного регулирования внешней торговли;
- развитие взаимной торговли и эффективное функционирование единого таможенного пространства;
- создание условий для деятельности совместных транснациональных компаний;
- согласование структурной политики с целью эффективного использования экономического потенциала государств.

Интеграция товарных рынков Беларуси и России в общий рынок реализуется через механизм создания единого экономического пространства, обеспечивающего свободное перемещение продукции в пределах территорий обоих государств, равные условия и гарантии для деятельности хозяйствующих субъектов.

Одна из конкретных форм экономической интеграции – общий аграрный рынок, на котором уже действует единый порядок экспортного контроля, единые меры нетарифного регулирования, включая применение количественных ограничений, лицензирование ввоза и вывоза продукции, единый порядок взаимного признания лицензий, сертификатов и разрешений на ввоз и вывоз товаров, единая политика в области образования, единый перечень товаров, к которым применяются ограничения ввоза и вывоза.

Для получения доступа к новым рынкам сбыта белорусской продукции следует ускорить работу по вступлению Беларуси во Всемирную торговую организацию. Этому должно способствовать согласование уступок со странами-членами ВТО и секретариатом ВТО в области тарифного и нетарифного регулирования торговли товарами и услугами.

Таким образом, в настоящее время как между Россией и Беларусью, так и между всеми государствами СНГ осуществляются интенсивные контакты с целью повышения эффективности экономического взаимодействия и выхода на качественно новый уровень интеграции.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Пономарева, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. С. Пономарева, П. С. Томилов, Л. А. Кривенцова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.
2. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
3. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения: учебник / В. Е. Рыбалкин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.
4. Мировая экономика: учебник / под ред. А. С. Булатова. – М.: Экономист, 2005. – 734 с.
5. Ефимова, Н. Ф. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс / Н. Ф. Ефимова. – СПб.: Изд-во СЗТУ, 2008. – 195 с.
6. Гукасян, Г. М. Экономика от А до Я: тематический справочник / Г. М. Гукасян. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 480 с.
7. Мещерякова, Е. В. Международные экономические отношения / Е. В. Мещерякова, Д. Г. Малашевич. – Минск: БГТУ, 2004. – 150 с.
8. Объем экспорта стран мира за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://total-rating.ru>. – Дата доступа: 24.03.2018.
9. Фролова, Т. А. Мировая экономика: конспект лекций / Т. А. Фролова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 149 с.
10. Таможенный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [kodeksy-by.com](http://kodeksy-by.com). – Дата доступа: 26.03.2018.
11. Дашкевич, Е. А. Менеджмент качества: тексты лекций / Е. А. Дашкевич. – Минск: БГТУ, 2006. – 105 с.
12. Формы, виды и разновидности туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru>. – Дата доступа: 17.03.2018.

13. Быков, А. А. Глобальные цепочки стоимости. Эволюция, стратегии, перспективы для Беларуси / А. А. Быков // Современные формы организации бизнеса: международный опыт и перспективы развития в Беларуси. – Минск: Интегралполиграф, 2017. – С. 97–123.
14. Панфилов, В. А. Продовольственная безопасность России и шестой технологический уклад в АПК / В. А. Панфилов // Техника и технология пищевых производств. – М., 2015. – Т. 37. – № 2. – С. 5–9.
15. Нестерова, Д. В. Факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в российские регионы / Д. В. Нестерова, О. С. Мариев // Экономика региона, 2005. – № 4. – С. 57–70.
16. Михайлушкин, А. И. Международная экономика: теория и практика: учебник для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.
17. Иностранные инвестиции в Республику Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 18.03.2018.
18. Беларусь в рейтинге государств по индексу развития человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by>. – Дата доступа: 18.03.2018.
19. Свободные экономические зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fincle.ru>. – Дата доступа: 17.03.2018.
20. Долгов, Д. И. Мировая экономика: учеб. пособие для студентов экономических специальностей / Д. И. Долгов. – Саранск, 2013. – 185 с.
21. Виды свободных экономических зон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slideshare.net>. – Дата доступа: 20.03.2018.
22. СЭЗ Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sputnik.by>. – Дата доступа: 21.03.2018.
23. Виды и причины трудовой миграции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newinspire.ru>. – Дата доступа: 23.02.2018.
24. Гринкарты США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://greencard.by>. – Дата доступа: 24.02.2018.
25. Трудовая миграция в Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mvd.gov.by>. – Дата доступа: 27.02.2018.
26. Международный кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org>. – Дата доступа: 27.02.2018.
27. Функции международного кредита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.inventech.ru>. – Дата доступа: 01.03.2018.
28. Государственный долг Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 21.03.2018.

29. Валовой внешний долг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 21.03.2018.

30. Понятие и виды векселей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru>. – Дата доступа: 30.01.2018.

31. Понятие факторинга и форфейтинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ppt-online.org>. – Дата доступа: 30.01.2018.

32. Международный рынок ссудных капиталов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://textbooks.studio>. – Дата доступа: 30.01.2018.

33. Резервы золота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankirsha.com>. – Дата доступа: 15.02.2018.

34. Рынок ценных бумаг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsru.by>. – Дата доступа: 25.02.2018.

35. Чеботарев, Н. Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / Н. Ф. Чеботарев. – М.: Дашков и К, 2013. – 352 с.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	3
Лекция 1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	4
1.1. Предмет, объект и субъект международных экономических отношений .....	4
1.2. Этапы и тенденции развития мирового хозяйства. Сущность открытой экономики .....	7
1.3. Международное разделение труда как основа международных экономических отношений, его формы и тенденции развития .....	11
Лекция 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЕЕ РАЗВИТИИ.....	19
2.1. Международная торговля товарами в системе МЭО .....	19
2.2. Основные концепции международной торговли .....	20
2.3. Основные методы государственного регулирования внешней торговли: тарифные и нетарифные.....	26
2.4. Роль Всемирной торговой организации (ВТО) в системе регулирования международной торговли. Беларусь на пути присоединения к ВТО .....	31
Лекция 3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ .....	33
3.1. Особенности и классификация международного рынка услуг .....	33
3.2. Методы государственного регулирования торговли услугами.....	38
3.3. Особенности инжиниринговых услуг и их структура.....	39

3.4. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами .....	40
3.5. Международный рынок услуг аутсорсинга .....	41
Лекция 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ И ТЕХНОЛОГИЯМИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ .....	44
4.1. Понятие технологий, инноваций и изобретений. Технологические уклады в мировой экономике .....	44
4.2. Экономико-правовые формы защиты технологии .....	48
4.3. Формы передачи технологии .....	49
4.4. Участие Республики Беларусь в международной торговле патентами и лицензиями .....	51
Лекция 5. ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ – НОВАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	54
5.1. Электронный бизнес. Электронная коммерция .....	54
5.2. Электронная торговля в Республике Беларусь.....	56
Лекция 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА .....	60
6.1. Международная миграция капитала как одна из ведущих форм международных экономических отношений	60
6.2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции.....	64
6.3. Транснациональные корпорации (ТНК): сущность, особенности функционирования.....	65
6.4. Инвестиционный климат в Республике Беларусь .....	68
Лекция 7. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ .....	71
7.1. Понятие свободных экономических зон, цели их создания	71
7.2. Основные виды свободных экономических зон и их классификация .....	73
7.3. Особенности функционирования свободных экономических зон в разных странах.....	76
7.4. Свободные экономические зоны Республики Беларусь .....	80
Лекция 8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ .....	83
8.1. Причины международной миграции трудовых ресурсов....	83
8.2. История и современное состояние миграции трудовых ресурсов .....	85
8.3. Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов. Проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь .....	86

Лекция 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ И МИРОВОЙ КРИЗИС ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	90
9.1. Международный кредит как экономическая категория .....	90
9.2. Международное кредитование экономики Республики Беларусь.....	93
9.3. Формы кредитования внешнеторговых операций: коммерческий и банковский кредит .....	94
Лекция 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ (ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК) .....	97
10.1. Понятие и структура международного рынка ссудных капиталов (финансового рынка) .....	97
10.2. Причины возникновения еврорынка. Формы еврокредитов.....	101
10.3. Международный фондовый рынок. Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь .....	104
Лекция 11. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	107
11.1. Сущность мировой валютной системы .....	107
11.2. Экономическое содержание валютного курса и валютного регулирования.....	111
11.3. Абсолютный и относительный паритеты покупательной способности. Методы регулирования валютного курса.....	114
11.4. Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке .....	118
11.5. Международная ликвидность. Международные резервные валюты.....	120
11.6. Международный рынок золота. Золотовалютные резервы государства .....	122
Лекция 12. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ.....	126
12.1. Сущность экономической интеграции и ее этапы.....	126
12.2. Европейский союз как наиболее развитая форма экономической интеграции .....	129
12.3. Интеграционные процессы на американском континенте и в тихоокеанской зоне.....	131
12.4. Участие Республики Беларусь в интеграционных процессах .....	134
ЛИТЕРАТУРА.....	138

Учебное издание

**Дашкевич** Елена Анатольевна  
**Малашевич** Диана Георгиевна

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ**

Тексты лекций

Редактор *Ю. Д. Нежикова*  
Компьютерная верстка *Е. В. Ильченко*  
Корректор *Ю. Д. Нежикова*

Издатель:

УО «Белорусский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий

№ 1/227 от 20.03.2014.

Ул. Свердлова, 13а, 220006, г. Минск.