

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Кафедра мировой и национальной экономики

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Практикум
для студентов экономических специальностей
и факультета последипломного образования
и довузовской подготовки,
слушателей специального факультета
ОСП «Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров Белкоопсоюза»**

Гомель 2007

УДК 327
ББК 65.5
М 43

Авторы-составители: В. Ю. Друк, канд. экон. наук, доцент;
В. С. Бондаренко, канд. геогр. наук, доцент;
Н. В. Яцевич, ассистент

Рецензенты: С. Н. Ушкалов, специалист группы таможенного оформления
РУП «Производственное объединение "Белоруснефть"»;
А. А. Колесников, канд. экон. наук, доцент кафедры
мировой и национальной экономики Белорусского
торгово-экономического университета
потребительской кооперации

Рекомендован научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 13 декабря 2005 г.

Международные экономические отношения : практикум для студентов экономических специальностей и факультета последипломного образования и довузовской подготовки, слушателей специального факультета ОСП «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров Белкоопсоюза» / авт.-сост. : В. Ю. Друк, В. С. Бондаренко, Н. В. Яцевич. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2007. – 88 с.
ISBN 978-985-461-437-3

В практикуме представлены краткое содержание тем курса, планы семинарских занятий, ситуации для обсуждения, задачи, тесты и примерный перечень вопросов к зачету (экзамену). В задачах использованы статистические данные, характеризующие международные экономические отношения стран мира и Республики Беларусь. Издание рекомендуется для студентов дневной и заочной форм обучения, а также слушателей специального факультета.

УДК 327
ББК 65.5

ISBN 978-985-461-437-3

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2007

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Курс «Международные экономические отношения» является одной из общепрофессиональных дисциплин в системе подготовки студентов экономических специальностей, а также слушателей специального факультета.

Необходимость изучения данной дисциплины вызвана тем, что сегодня важнейшей стратегической задачей нашего государства является полномасштабная интеграция в систему мировой экономики на основе равноправного международного сотрудничества. Это обусловлено объективным процессом глобализации, ростом взаимозависимости большинства стран мира и динамичностью развития мировой торговли.

Основная цель курса – ознакомить студентов с базовыми понятиями международных экономических отношений, обеспечить необходимую основу для более глубокого изучения дисциплин специализации в дальнейшем.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ КУРСА, ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ, СИТУАЦИИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ, ЗАДАЧИ, ТЕСТЫ

Введение

Международные экономические отношения – это система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых, кредитно-денежных) связей национальных экономик различных стран, основанная на международном разделении труда. Существенное влияние на характер международных экономических отношений оказывает оценка роли той или иной страны в мировой иерархии. В настоящее время используются следующие признаки классификации стран:

- *По уровню экономического развития* (передовые экономические, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой). В качестве индикатора уровня развития обычно используется комплекс показателей, которые характеризуют социально-экономическое развитие страны. Основным показателем является валовой внутренний продукт (ВВП) в расчете на душу населения.

- *По уровню доходов* (страны с низким уровнем доходов (ВВП на душу населения составляет 785 долл. США и менее), со средним (ВВП – от 785 до 9655 долл. США, эта группа подразделяется на две подгруппы: с доходом ниже среднего и выше среднего уровней жизни), с высоким уровнем доходов (ВВП составляет свыше 9655 долл. США).

- *По характеру внешнего финансирования* (страны-должники и страны-кредиторы).

- *По региону, или географическому принципу* (страны Латинской Америки, Восточной и Юго-Восточной Азии, Европы, Ближнего Востока, Среднего Востока и Северной Африки). Подобную классификацию используют, например, в изданиях Всемирного банка.

- *По источникам экспортных поступлений* (страны-экспортеры промышленных товаров, сырья (кроме топлива), топлива, услуг и страны, не имеющие экспортной специализации). При этом под основными категориями экспорта понимаются статьи, на которые приходится более 50% общего объема экспорта товаров и услуг.

Для проведения исследований в области международных экономических отношений необходимо использовать соответствующую информацию. Сегодня с развитием информационных технологий большое значение приобретают такие источники информации, как сеть «Интернет». В Республике Беларусь, например, таким источником является сайт Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен Министерства иностранных дел Республики Беларусь (режим доступа: www.export.by).

Основным видом информации, используемой при проведении анализа в области международных экономических отношений, является статистическая информация, так как исследования в этой области приобретают характер глобальных.

Разработкой статистической методологии занимается Международный статистический институт (МСИ), созданный в 1885 г. Его задачей является развитие и усовершенствование статистических методов в разных странах мира. Основная практическая деятельность в области международной статистики принадлежит Организации Объединенных Наций (ООН). При этом наибольшую по объему работу проводит Статистическая комиссия ООН и Статистическое бюро Секретариата ООН.

Тема 1. Теоретические основы развития международных экономических отношений

Первые попытки выявить мотивы вступления во внешнеэкономические отношения были предприняты меркантилистами. Они считали, что во внешнеэкономические отношения вступают государства с целью увеличить богатство страны, которое заключается во владении ценностями, прежде всего, в виде золота и других драгоценных металлов. Достичь этой цели возможно путем превышения экспорта над импортом. Тем самым предполагалось государственное вмешательство в сферу международного обмена, за-

ключавшееся в поощрении вывоза товаров и ограничении их ввоза путем установления высоких таможенных пошлин на иностранные товары или полного запрета на импорт некоторых из них. Такая торговая политика получила название протекционизм (защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции). Богатство отождествлялось с избытком отечественных товаров, которые на внешнем рынке должны были превратиться в деньги.

В конце XVIII – начале XIX в., в период развития промышленного производства и появления большого количества частных фирм, возникло новое направление в развитии экономической мысли, которое позже будет названо классическим. Родоначальники классической теории – англичане А. Смит, Д. Рикардо – утверждали, что богатство создается в процессе производства. При этом А. Смит выступал против государственного вмешательства в экономику, в том числе и во внешнюю торговлю. Д. Рикардо, поддерживая предложенный А. Смитом принцип свободы торговли, считал, что государство обязано заниматься регулированием экономики, но только в качестве ограничителя неэффективного производства. При этом государство обязано обеспечить свободу торговли во внешнеэкономической сфере, чтобы, используя сравнительные преимущества и устранив тарифы и другие барьеры на пути торговли между странами, обеспечить получение максимального эффекта от международного разделения труда. Как и протекционизм, так и политика свободы торговли имеют и положительные, и отрицательные последствия.

Положительными последствиями протекционизма являются укрепление позиций национального производителя, увеличение спроса на отечественную продукцию, увеличение валютных резервов государства, рост национальной безопасности страны.

К отрицательным последствиям протекционизма относятся следующие: в экономике неэффективно используются ограниченные ресурсы; снижаются уровень специализации производства и общий уровень качества отечественной продукции, так как производители не заинтересованы в инновациях; замедляется темп роста научно-технического прогресса (НТП); «замораживается» структурная деформированность экономики.

Положительные последствия политики свободы торговли заключаются в следующем: повышается эффективность использования ресурсов; рост конкуренции приводит к ускорению НТП, быстрому обновлению основных средств и ассортимента продукции; приток иностранных инвестиций способствует созданию новых производств; углубляется специализация предприятий и стран; растет производительность труда; за счет роста эффективности экономики увеличивается благосостояние нации, повышается эффективность социальной политики.

К отрицательным последствиям свободы торговли относятся следующие: национальный производитель не всегда имеет достаточный уровень развития для ведения конкурентной борьбы; в результате роста конкуренции растет безработица, снижается уровень доходов населения, степень его социальной защиты; повышается зависимость страны от мировой рыночной конъюнктуры, ее уязвимость от мировых кризисов.

В реальных условиях хозяйствования внешнеторговая политика строится на сочетании принципов протекционизма и свободы торговли в зависимости от уровня развития стран-партнеров, конкурентоспособности отдельных отраслей народного хозяйства, роли, которая отводится внешнеэкономическому сектору национальной экономики.

В основу современных теорий, основанных на принципах протекционизма, положено мнение, что необходимо изменить предпосылки, лежащие в основе внешнеторговой модели. На первое место выдвигается учет национально-государственных интересов. Внешнеторговая политика при этом должна основываться на учете степени экономического развития страны, ее вовлеченности в мировую торговлю, масштабов государственного регулирования внутренней экономической жизни, особенностей политического устройства общества. Как правило, представители этого направления в качестве критерия эффективности международного разделения труда для страны используют показатель темпа роста ВВП.

Все новейшие теории, разработанные последователями классической теории, можно условно отнести к одному из двух направлений.

Основная идея теорий первого направления состоит в том, что государственное регулирование внешней торговли должно быть одинаковым для всех стран мира и основываться только на принципах теории сравнительных преимуществ. Таких взглядов придерживаются ученые, развивающие факторную модель Хекшера-Олина.

Представители второго направления исходят из того, что различные экономические условия стран не позволяют использовать в полной мере выводы теории свободы торговли. Необходимо корректировать действие рыночных факторов внешней торговли государственными мерами с помощью, например, таможенной политики (теория оптимального внешнеторгового тарифа), учитывать влияние экономического роста страны на условия торговли, с помощью государственной поддержки развивать новые факторы производства (модели технологического разрыва и жизненного цикла товара).

План семинарского занятия

1. Типология стран мира.
2. Основные принципы политики протекционизма.
3. Последствия применения политики свободы торговли.

4. Неоклассическая концепция и «парадокс Леонтьева».
5. Развитие новейших теорий мирохозяйственных связей.

Ситуации для обсуждения

1. Китай хорошо обеспечен рабочей силой, Россия – землей.

Определите, могут ли эти факторы быть основой долгосрочного конкурентного производства, если да, то в производстве каких товаров и почему.

2. Определите, какова обеспеченность Республики Беларусь факторами производства. Укажите, какие из них создают условия для долгосрочного устойчивого развития страны и ее участия в международных экономических отношениях.

3. Если страна имеет сравнительное преимущество в производстве какого-либо товара, означает ли это, что она имеет также и абсолютное преимущество в его производстве?

Обоснуйте свой ответ.

4. Определите, какие факторы производства можно считать избыточными в Республике Беларусь и России: труд, землю или капитал. Укажите, какие товары должны экспортировать и импортировать эти страны.

5. Если страна имеет определенные сравнительные преимущества в производстве какого-либо товара, может ли она потерять их?

Приведите примеры различных ситуаций и обоснуйте их.

6. Верно ли следующее утверждение: «В результате внешней торговли страна может потреблять больше, чем она в состоянии производить?»

Обоснуйте свой ответ.

Тема 2. Основные закономерности становления и развития современной системы международных экономических отношений

Современное мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющихся объективным законам рыночной экономики. В своем становлении мировое хозяйство прошло долгий и сложный путь. Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV – XVIII вв., но особенно интенсивно с середины XIX в., когда машинное производство стало преобладающим в странах Западной Европы. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. В процессе развития современного мирового хозяйства выделяют несколько периодов:

- *1910–1930 гг.*, когда проявились кризисные явления в развитии мирового хозяйства. В 1917 г. из мирохозяйственных связей оказалась исключенной Россия, которая находилась в экономической блокаде. Войны, физическое уничтожение ограниченных производственных и людских ресурсов, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили хозяйственные связи. В 20–30-х гг. произошел мировой экономический кризис, который обусловил тенденции к автаркии, привел к снижению роли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве, усилил значение национальных рынков.

- *1930–1950 гг.* характеризуются усилением роли государств в регулировании национальных экономик. Образование мирового социалистического хозяйства привело к разрушению прежде единого глобального хозяйства, противоборству капиталистической и социалистической систем. В этот период важную роль в производственных связях стали играть транснациональные корпорации.

- *1950–1970 гг.* стали периодом появления большой группы развивающихся стран в результате распада колониальной системы. Важной чертой этого периода стало сближение уровня развития США и других промышленно развитых стран, формирование трех экономических центров (США, Япония, Западная Европа).

- *70-е гг. и по настоящее время* – период, когда активную роль в международных экономических отношениях играют наднациональные органы (международные экономические организации). Возрастает степень открытости национальных экономик, углубляется международное разделение труда (МРТ), усиливается экономическая взаимозависимость стран.

В настоящее время самые современные производительные силы сконцентрированы в основном в 10 ведущих западных странах, на долю которых приходится 80% промышленного производства и около 70% международной торговли стран с рыночной экономикой. Позиции этих государств в мирохозяйственных связях определяются наличием у них высокоразвитых информационно-индустриальных и научно-инвестиционных комплексов, свободного капитала, их контролем над большей частью глобальной инфраструктуры международных экономических отношений.

Развивающиеся страны характеризуются неравномерными показателями экономического развития. Часть вышеуказанных стран имеет высокий уровень доходов за счет владения большими запасами природных ресурсов, а часть живет за чертой бедности. На долю девяти наиболее развитых из числа этих стран приходится 80% объема общего производства.

Международные экономические отношения развиваются в условиях современного мирового хозяйства в различных формах, к числу основных можно отнести следующие: международное разделение труда как основа международных экономических отношений, торговля товарами и услугами, движение капиталов, миграция рабочей силы, валютно-финансовые и кредитные отношения, интеграция и т. д.

Международные экономические отношения проявляются на различных уровнях экономики:

- на микроэкономическом их субъектами выступают отдельные граждане и фирмы;
- на макроэкономическом основными субъектами являются государства, регулирующие и непосредственно осуществляющие внешнеэкономическую деятельность;
- на наднациональном действуют международные организации и наднациональные институты.

Развитие международных экономических отношений в последние два десятилетия определяется двумя основными тенденциями – глобализацией и регионализацией мирового хозяйства. Первая тенденция свидетельствует о становлении всемирного хозяйства и процессе постепенного стирания экономических границ между странами и континентами. Вторая тенденция предполагает развитие торгово-экономических блоков мирового хозяйства (североамериканского, азиатско-тихоокеанского, западно-европейского).

Национальную экономику, интегрированную в мировое хозяйство, достаточно полно реализующую преимущества международного разделения труда, активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, выработанные современной практикой, называют *открытой экономикой*. Открытая экономика строится на принципах ликвидации государственной монополии внешней торговли по большинству позиций, эффективного использования сравнительных преимуществ страны в международном разделении труда, недискриминации в торговле, свободной конкуренции.

Преимуществами открытой экономики являются следующие: углубление специализации и кооперации производства; рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности производства или отрасли; распространение мирового опыта; рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Показатели (количественные индикаторы), характеризующие роль внешнеэкономического фактора и степень открытости экономики, следующие:

- *Экспортная квота*, определяющаяся отношением экспорта к ВВП страны за определенный период. Она характеризует значимость экспорта для экономики, т. е. показывает удельный вес экспортного производства в ВВП. Принято считать, что экспортная квота в пределах 5–10% соответствует экономике закрытого типа, ее значение свыше 10% свидетельствует о достаточной степени открытости национального хозяйства. В целом высокая экспортная квота свидетельствует о насыщенности национальной экономики соответствующей продукцией, конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке.

- *Импортная квота*, характеризующаяся отношением импорта к ВВП страны за определенный период. Чтобы точнее оценить значимость импорта для народного хозяйства страны, можно использовать показатель доли импорта в объеме национального производства $\left(\frac{D_u}{nm} \right)$, рассчитывающийся по следующей формуле:

$$\frac{D_u}{nm} = \frac{I}{ВВП + I - Э} \cdot 100\%,$$

где Э – экспорт;

И – импорт.

Рост доли импорта в объеме национального производства может свидетельствовать о расширении ассортимента, увеличении предлагаемых товаров (услуг), стимулирующем влиянии конкуренции. В то же время очень высокое значение данного показателя свидетельствует о сокращении отечественного производства из-за его низкой конкурентоспособности, возникновении существенной и неоправданной зависимости отдельных отраслей и экономики в целом от импорта.

- *Внешнеторговая квота*, определяющаяся отношением внешнеторгового оборота к ВВП страны за определенный период. Этот показатель дает возможность сопоставить масштабы национальной экономики и внешнеторговой деятельности, т. е. определить значимость внешней торговли для народного хозяйства страны. У стран с незначительным экономическим потенциалом величина этого показателя, как правило, высока – ресурсов меньше, разнообразие естественных условий ограничено, многое ввозится из-за рубежа в обмен на экспорт. С ростом масштабов национальной экономики величина внешнеторговой квоты, как правило, снижается.

- *Показатель внешнеторгового оборота на душу населения*, рассчитывающийся как отношение объема внешней торговли к численности населения страны.

- *Показатель международного движения капитала на душу населения*, характеризующийся отношением объема прямых иностранных инвестиций к численности населения.

Развитие и углубление международного разделения труда, масштабов и роли международных экономических отношений порождает проблему взаимозависимости стран, перед которыми встает проблема

обеспечения национальной безопасности. Под *национальной безопасностью* понимается создание и поддержание на национальном уровне необходимых и достаточных условий для устойчивого, поступательного развития страны, ее социальной, экологической, политической, культурно-правовой среды. Структура национальной безопасности включает три элемента:

- *Экономическую независимость*, означающую возможность контроля государства за национальными ресурсами и достижения такого уровня производства, который обеспечивает конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле.

- *Стабильность и устойчивость национальной экономики*, что предполагает защиту всех форм собственности, сдерживание дестабилизирующих факторов.

- *Способность к саморазвитию и прогрессу*, т. е. создание благоприятного инвестиционного климата, повышение профессионального и культурного уровней работников.

Международная экономическая безопасность заключается в создании и обеспечении функционирования такой системы мирохозяйственных связей, которая обеспечивает устойчивое развитие мирового сообщества в целом, его регионов в частности. Фактором уменьшения опасности экономической зависимости и ее последствий в современных условиях становится усиление взаимосвязи экономик стран-партнеров, когда нарушение устойчивых связей означает потери для каждой из сторон. Также рост экономической устойчивости обеспечивается путем диверсификации экспорта.

Для экономической безопасности Республики Беларусь существуют внутренние и внешние угрозы.

Внутренними угрозами являются следующие: структурная деформированность экономики; низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная технологической отсталостью, высокой энергоемкостью; рост уровня монополизации экономики; низкая инвестиционная активность национальных фирм и зарубежных инвесторов; изношенность основных средств; недостаточная развитость объектов инфраструктуры; низкий уровень природоохранной деятельности и экологической безопасности; несовершенство законодательной и судебной систем.

К внешним угрозам относятся следующие: потеря традиционных рынков сбыта машиностроительной продукции, дискриминационные меры зарубежных стран во внешнеэкономических отношениях, жесткий и малоэффективный экспортный и валютный контроль.

Важной задачей для Республики Беларусь является развитие внешнеэкономических связей, наращивание своего внешнеторгового потенциала. Беларусь имеет двойную специализацию в рамках международного разделения труда. Так, по отношению к странам СНГ она выступает экспортером промышленных товаров и импортером топлива, а по отношению к странам дальнего зарубежья – импортером готовой продукции и экспортером сырья.

Наиболее развитой формой внешнеэкономических связей является внешняя торговля. На мировом рынке республика традиционно выступает чистым импортером, имея отрицательное сальдо торгового баланса. Объем внешней торговли товарами в 2005 г. составил 32,7 млрд долл. США, в том числе экспорт – 16 млрд долл. США. В структуре внешнеторгового оборота более 90% занимают товары и около 10% – услуги, что близко к мировому стандарту (80 к 20). В торговле товарами сохраняется устойчивое отрицательное сальдо. В 2005 г. оно составило 0,7 млрд долл. США (тогда как в 2004 г. – свыше 2 млрд долл. США). При этом традиционно Республика Беларусь является чистым экспортером услуг на мировом рынке, входит в число лидеров на европейском рынке транспортных услуг.

План семинарского занятия

1. Этапы развития и современная структура мирового хозяйства.
2. Формы международных экономических отношений и предпосылки их развития.
3. Основные тенденции и субъекты международных экономических отношений.
4. Показатели, характеризующие открытость национальной экономики и роль внешнеэкономического фактора.
5. Экономическая взаимозависимость и безопасность стран.
6. Республика Беларусь в международных экономических отношениях.

Задачи

1. Используя данные, представленные в табл. 1, оцените степень открытости экономик двух стран и зависимость каждой из них от внешней торговли.

Таблица 1. Основные показатели экономики стран А и Б

Показатели	Страна А	Страна Б
ВВП, млн долл. США	10284	358140
Экспорт, млн долл. США	6920	50900
Импорт, млн долл. США	5300	38350
Численность населения, млн чел.	10,3	148,2
Прямые иностранные инвестиции, млн долл. США	13,2	95,6

2. Используя данные табл. 2, рассчитайте показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность Республики Беларусь. Сделайте выводы.

Таблица 2. Основные показатели национального производства и внешней торговли Республики Беларусь в 2002–2006 гг., млн долл. США

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП	14556,7	17755	22879,8	29574,8	36988,6
Экспорт товаров	8021	9946	13942,2	16095,3	19738,5
Импорт товаров	9092	11558	16126,1	16622,6	22323,2

Ситуации для обсуждения

1. Россия поставляет в Республику Беларусь нефть и газ, а наше государство направляет в Россию специалистов для работы на нефте- и газопромыслах.

Укажите, к какой форме международных экономических отношений следует отнести эти взаимоотношения (международное разделение труда, специализация и кооперирование, торговля, миграция рабочей силы, разделение факторов производства).

2. Российская фирма закупила в Республике Беларусь сушеный картофель, произведенный совместным белорусско-польским предприятием, и поставила его в Таджикистан для нужд российского воинского контингента.

Определите, какие формы международных экономических отношений задействованы в этой ситуации.

3. На примере Республики Беларусь, России, США и Японии оцените наличие следующих основных составляющих экономической безопасности:

- экономической зависимости и уязвимости (основные факторы);
- основных угроз и инструментов этих угроз;
- возможностей приспособления и основных мер безопасности, предпринимаемых страной.

Тема 3. Глобальные проблемы развития международных экономических отношений на рубеже XIX–XX вв.

На развитие современных международных экономических отношений все большее влияние оказывают глобальные (общечеловеческие) проблемы. Они возникают в результате взаимодействия человека и общества с природой. Проблема считается глобальной в следующих случаях:

- имеет общемировой характер, является одним из факторов развития во всех регионах мира;
- носит угрожающий характер, ведет к регрессу условий жизни людей и развития производительных сил;
- требует осуществления неотложных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

Глобальные проблемы делят на три сферы их действия.

К первой принадлежат проблемы, возникающие при взаимодействии природы и общества, которые связаны с использованием ограниченных ресурсов (глобальная проблема обеспечения человечества энергетическими, сырьевыми, продовольственными ресурсами).

Ко второй сфере относятся проблемы общественных взаимоотношений между государствами разных социально-экономических систем и разных уровней развития (проблемы разоружения и конверсии военных государств, демографическая, региональных конфликтов).

Третья сфера охватывает проблемы приспособления современного человека к условиям постоянно изменяющейся под влиянием научно-технической революции природной среды (экологическая проблема, проблема освоения мирового океана и космоса).

Проблему человека и его будущего ученые рассматривают в качестве всеобщей, в которой концентрируются и многократно усиливаются все другие проблемы человеческого общества.

В конце 60-х гг. XX в. Римский клуб, объединяющий на добровольной основе сто самых выдающихся ученых и политиков мира, обосновал три вероятные катастрофы. Первой названа *демографическая проблема*. Вторая половина XX в. началась демографическим взрывом, т. е. стремительным ростом населения. Если на начало вышеназванного столетия на Земле проживало около 1,6 млрд чел., в середине – 2,5 млрд чел., то к концу XX столетия общая численность населения превысила 5,5 млрд чел. (80% прироста населения приходилось на Азию, Африку и Латинскую Америку). Вероятно, такой предельный уровень воспроизводства населения сохранится в большинстве развивающихся стран до середины XXI в. К этому времени общая численность населения Земли может приблизиться к 10 млрд чел., в то же время при еже-

годном возрастании населения на 2–2,5% потребительские ресурсы во многих странах увеличиваются в пределах 1%.

Вторая реальная угроза связывается с *экологической платформой*. В настоящее время ущерб, наносимый хозяйственной деятельностью человека окружающей природной среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. Истощаются многие невозобновляемые запасы полезных ископаемых, опасность таится в глобальном потеплении климата на планете, расширяются «озоновые дыры», сокращаются потенциальные возможности Земли как уникальной среды обитания человека.

Третьей, наиболее опасной для человека, является *ядерная угроза*. В мире скопилось огромное количество ядерного оружия и, что самое опасное, оно начинает быстро распространяться среди государств, в том числе и среди тех, чье поведение не всегда предсказуемо. Разорительны для человечества сами приготовления к ядерной войне, поскольку они наносят прямой ущерб экономике.

План семинарского занятия

1. Этапы развития и структура мирового хозяйства.
2. Международные экономические отношения как составляющая часть мирового хозяйства.
3. Факторы, влияющие на уровень развития международных экономических отношений.
4. Демографическая проблема и Республика Беларусь.
5. Энергетическая проблема и Республика Беларусь.
6. Экологическая проблема и Республика Беларусь.

Тема 4. Международное разделение труда

Материальной основой производственных, научно-технических, торгово-экономических связей между странами является международное разделение труда. Оно представляет собой форму интернациональной организации производства, предполагающую специализацию отдельных стран на производстве тех или иных товаров и их взаимный обмен. Основными условиями формирования международного разделения труда и предпосылками его развития являются следующие:

- *естественные* (географические различия между странами, климатические условия, запасы полезных ископаемых и их распределение, размер территории страны и численность населения);
- *экономические* (уровень развития производительных сил, темпы научно-технического прогресса и научно-технической революции);
- *социально-политические* (общественный строй, внешнеполитическая ориентация и национально-государственные интересы страны).

Влияние естественных предпосылок ограничено и являлось определяющим только в период начальной специализации стран. Для дальнейшего развития международного разделения труда большое значение имеют экономические предпосылки.

Существенное влияние оказывают также масштабы национальной экономики. Как правило, чем крупнее национальная экономика, тем больше у нее производственных и природных возможностей для удовлетворения внутренних растущих потребностей без привлечения импорта. В стране, обладающей высоким уровнем дохода, большая часть произведенных товаров реализуется на внутреннем рынке, не попадая на внешние рынки. Следовательно, степень вовлеченности страны в международное разделение труда тем выше, чем меньше масштабы ее экономики и емкость внутреннего рынка.

На уровень развития внешнеэкономических отношений влияет отраслевая структура производства. Ее базовые отрасли (энергетика, металлургия) слабо подвержены процессам специализации, а для обрабатывающей промышленности (машиностроение, химия, электроника) наоборот характерно углубленное разделение труда, поддетальная и технологическая специализация. Поэтому, чем выше удельный вес обрабатывающих отраслей, тем активнее страна участвует в международном разделении труда.

Оценить степень вовлеченности страны в международное разделение труда можно с помощью коэффициента темпов (динамики) международного разделения труда $k(MPT)$:

$$k(MPT) = \frac{J_2}{J(BBП)},$$

где J_2 – индекс объема экспорта товаров за определенный период;

$J(BBП)$ – индекс объема ВВП за определенный период.

Коэффициент темпов международного разделения труда косвенно характеризует и тенденцию увеличения уровня концентрации производства ВВП в определенных странах.

Динамика этого показателя по Республике Беларусь отражена в табл. 3.

Таблица 3. Коэффициент темпов (динамики) международного разделения труда в Республике Беларусь за 2000–2006 гг.

Годы	Индекс объемов ВВП	Индекс объемов экспорта	Значение коэффициента
2000	1,05	1,24	1,18
2001	1,06	1,02	0,96
2002	1,17	1,09	0,93
2003	1,25	1,26	1,01
2004	1,29	1,40	1,09
2005	1,29	1,15	0,89
2006	1,23	1,25	0,98
Среднегодовое значение (2000–2006)	–	–	1,001

Следует отметить, что полученные результаты свидетельствуют об ориентации республики на внешние рынки.

Формами международного разделения труда являются международная специализация производства (МСП) и обусловленное ею международное кооперирование производства (МКП).

Под *международной специализацией производства* понимается такая форма разделения труда между странами, которая предполагает обособление, выделение отдельных видов национальных производств и отраслей в международном масштабе (за счет отказа от других или их сокращения).

Международная специализация производства развивается по двум направлениям: производственному и территориальному. Производственное направление подразделяется на межотраслевую и внутриотраслевую специализации и на специализацию отдельных предприятий. В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка. Основные виды международной специализации производства следующие:

- *предметная* (производство продуктов);
- *подetailная* (производство частей, компонентов продуктов);
- *технологическая, или стадийная* (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов).

Отрасли, определяющие характер международной специализации страны, являются международно специализируемыми отраслями. Их характерными признаками являются значительно более высокая доля экспорта в производстве в сравнении с прочими отраслями, удельный вес таких отраслей в производстве данной страны в сравнении с их долей в мировом производстве, уровень развития внутриотраслевой специализации и кооперирования.

С понятием международно специализируемой отрасли тесно связано такое понятие, как международно специализируемая продукция. Это продукция, которая является предметом двусторонних и многосторонних соглашений. Чем более значительное место в составе экспортируемой продукции международно специализируемых отраслей занимают изделия отраслей обрабатывающей промышленности, тем более прогрессивный характер носит международная специализация производства страны, тем выше ее реальный уровень. И наоборот, явное преобладание в экспорте продукции добывающих отраслей, сельского хозяйства – свидетельство пассивной роли страны в международном распределении труда, относительной отсталости ее международной специализации производства.

Качественную сторону международной специализации производства характеризует также широта ассортимента поставляемых на внешние рынки товаров. Быстрое расширение номенклатуры экспорта является в целом свидетельством международной деспециализации страны, и, наоборот, сокращение номенклатуры делает более четким экспортный профиль.

Международное кооперирование производства представляет собой форму длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями. Основными признаками МКП являются наличие в качестве непосредственных объектов производственного кооперирования промышленных предприятий из разных стран, согласование сторонами условий совместной деятельности, распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы. Совместная деятельность требует от партнеров соблюдения ритмичности и синхронизации выпуска продукции в согласованных объемах, ассортименте, качестве и в обусловленные сроки. Чаще всего международное кооперирование производства классифицируется по следующим признакам: виду (экономическая кооперация, промышленное сотрудничество, научно-техническое кооперирование и т. п.); стадии (предпроизводственное, производственное, коммерческое), использованным методам (совместные программы, договорная специализация, создание совместных предприятий), структуре связей (внутри- и межфирменное, внутри- и межотраслевое, горизонтальное, вертикальное, смешанное); территориальному охвату (между двумя и более странами, в рамках региона, всемирное); числу субъектов (дву- и многостороннее), числу объектов (одно- и многопредметное).

Международные корпорации стали важнейшими действующими субъектами в современном мировом хозяйстве. Они являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию. В ведущих промышленно развитых странах именно зарубежная деятельность международных корпораций определяет характер внешнеэкономических связей. Можно назвать следующие причины возникновения международных корпораций: интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национальные границы; стремление к получению сверхприбыли; жесткая конкуренция, требующая концентрации финансовых ресурсов с целью организации высокоэффективного производства.

Критерии, по которым компанию можно отнести к числу международных корпораций, следующие: доля иностранных операций в доходах или продажах фирмы должна составлять 25% и более; число зарубежных филиалов или количество стран, где действует компания, должно быть не менее шести; величина годового оборота должна превышать 1 млрд долл. США; компания должна иметь многонациональный акционерный капитал, т. е. владеть не менее чем 25% «голосующих» акций в зарубежных фирмах трех и более стран.

В настоящее время выделяют следующие виды корпораций:

- *интернациональная*, когда в формировании акционерного капитала участвуют субъекты хозяйствования двух стран (например, англо-голландские компании «Ройал Датч-Шелл», «Юнилевер», «Филипс»);
- *многонациональная*, когда в формировании акционерного капитала участвуют субъекты хозяйствования более чем двух стран;
- *транснациональная*, представляющая собой национальную монополию с зарубежными активами;
- *глобальная*, масштабы деятельности которой приняли глобальный характер (такие структуры имеют, как правило, три-четыре региональных управленческих центра);
- *финансово-промышленные группы*, представляющие собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью либо частично объединившие свои материальные и нематериальные активы на основе договора о совместной деятельности с целью технологической или экономической интеграции.

Следует отметить, что для интернациональной и многонациональной корпораций характерно объединение национальных компаний ряда стран на производственной и научно-технической основах.

Рост численности международных корпораций был стремительным. Так, если в 1973 г. их насчитывалось 9,5 тыс., то по итогам 2004 г. в мире действует около 70 тыс. международных корпораций, имеющих около 690 тыс. филиалов в 150 странах. Общий объем их зарубежных активов оценивается в 9 трлн долл. США. На долю международных корпораций приходится до 90% прямых инвестиций, 80% патентов и лицензий на новую технику, 63% внешнеторгового оборота и примерно 50% промышленного производства всего мира. Под контролем этих фирм находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, лесоматериалов, 75% рынка нефти. Традиционной формой освоения мирового рынка является товарная экспансия. Расширяя сферу своего влияния, международные корпорации используют такие формы, как лицензирование (договор, по которому продавец (корпорация) предоставляет покупателю (национальной фирме) часть своих прав (право использовать торговую марку или фирменное название продавца, получать услуги по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы), рассчитанный на длительный срок); управленческие контракты (оказание управленческих и маркетинговых услуг); предоставление технической помощи; создание инвестиционных компаний.

К положительным моментам деятельности международных корпораций можно отнести распространение достижений НТП в развивающихся странах; интенсивную модернизацию производства; обеспечение занятости и более высокого уровня заработной платы, что способствует повышению уровня жизни населения; активное вовлечение экономик в международное разделение труда.

Отрицательными последствиями функционирования международных корпораций являются следующие: противодействие реализации национальной экономической политики тех государств, где корпорации осуществляют деятельность; нарушение государственных законов (манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании обходят национальные законодательства в целях сокрытия доходов от налогообложения); подавление менее конкурентоспособных местных фирм; загрязнение окружающей среды путем организации и переноса вредных производств.

Для стран СНГ еще не характерно наличие мощных международных корпораций. Исключением является только Россия, где крупные корпорации действуют в нефтегазовой промышленности. Процесс образования и становления корпораций в этих странах идет путем формирования межгосударственных финансово-промышленных групп (ФПГ). Такие структуры создаются обычно по решению самих компаний после согласования данного вопроса на правительственном уровне. Создание ФПГ происходит путем обмена акциями и формирования общего денежного фонда. Одна из компаний должна стать головной, т. е. выполнять функции координатора. В обязательном порядке ФПГ должна включать финансовый центр, например банк, который будет финансировать деятельность данной группы компаний. По последним данным в странах СНГ создано более 90 финансово-промышленных групп, в которые входит более 2 тыс. фирм, более 100 банков, банковских холдингов и других финансово-кредитных институтов. Суммарный

объем их продаж составляет более 25 млрд долл. США. Примерами таких ФПГ могут служить российско-белорусские «Межгосметиз», «Формаш», «БелРусАвто», «Интерагроинвест».

Еще одним специфическим явлением международных экономических отношений является деятельность свободных экономических зон.

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – это четко обозначенная промышленная территория, где действуют особый льготный режим хозяйствования, отличающийся от экономических условий на остальной территории страны. Целями создания СЭЗ являются следующие: привлечение иностранных инвестиций, организация экспортного производства, создание новых рабочих мест, дополнительные поступления валютных средств, получение новых технологий, оживление депрессивных районов, становление промышленности в наиболее отсталых районах страны, углубление интеграции стран.

Чаще всего СЭЗ создаются по территориальному признаку, т. е. в четко определенных географических границах. Однако может существовать и функциональный (точечный) подход, когда льготы применяются на территории всей страны к определенным типам предприятий (например, оффшорный бизнес). Свободным экономическим зонам предоставляются следующие виды льгот:

- *внешнеторговые* (упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций и особый таможенно-тарифный режим);
- *налоговые* (постоянное или временное освобождение от налогообложения, снижение налоговых ставок);
- *финансовые* (льготные кредиты, низкие цены на коммунальные и другие виды услуг);
- *административные* (упрощенная процедура регистрации и осуществления хозяйственной деятельности).

Нормативно-правовой базой функционирования СЭЗ в Республике Беларусь являются Закон Республики Беларусь «О свободных экономических зонах» от 7 декабря 1998 г. № 213-3, Инвестиционный кодекс от 22 июня 2001 г. № 37-3, Указ Президента Республики Беларусь «О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь» от 20 марта 1996 г. № 114 и т. д. Органом управления свободной экономической зоны является администрация. В соответствии с законодательством СЭЗ в Республике Беларусь создаются на срок не более 50 лет по решению Президента Республики Беларусь.

С целью привлечения инвестиций (в первую очередь зарубежных) в экономику страны, увеличения объемов экспорта, внедрения новых технологий, развития импортозамещающих производств в период с 1996 по 2002 гг. на территории Республики Беларусь были созданы шесть свободных экономических зон: СЭЗ «Брест» (1996 г.), СЭЗ «Минск» (1998 г.), СЭЗ «Гомель-Ратон» (1998 г.), СЭЗ «Витебск» (1999 г.), СЭЗ «Могилев» (2002 г.) и СЭЗ «Гродноинвест» (2002 г.).

Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон» от 9 июня 2005 г. № 262 был установлен единый для всех СЭЗ специальный правовой режим. В соответствии с ним льготы распространяются только на реализацию резидентами СЭЗ товаров (работ, услуг) собственного производства за пределы Республики Беларусь или на территории нашего государства, если товары собственного производства являются импортозамещающими в соответствии с перечнем, определенным правительством Республики Беларусь.

Специальный правовой режим состоит в том, что организации, являющиеся резидентами СЭЗ, уплачивают налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50% от ставки, установленной законодательством. Прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, освобождается от обложения налогом на прибыль в течение пяти лет с даты объявления ими прибыли. Товары, попадающие под специальный режим, освобождаются от уплаты таможенных пошлин, лицензирования и квотирования во внешней торговле.

Различают следующие виды свободных экономических зон:

- *Торговые*, характеризующиеся применением льготного торгового режима и режима беспошлинного ввоза-вывоза. Разновидности торговых СЭЗ следующие: свободные таможенные зоны (беспошлинный ввоз-вывоз, льготные условия хранения товара), зоны свободной торговли (льготный внешнеторговый режим).
- *Промышленно-производственные*, отличающиеся льготными условиями производства и внешней торговли. Разновидности промышленно-производственных СЭЗ следующие: импортозамещающие (стимулирование импортозамещающего производства при условии реализации товара в рамках национальных границ) и экспортно-производственные (льготы предоставляются при условии продажи товара за границу).
- *Технико-внедренческие*, характеризующиеся льготным режимом при условии развития новых и высоких технологий. Данные СЭЗ образуются, как правило, вокруг крупных научных центров, в которых сосредоточены научно-производственные и исследовательские фирмы.
- *Сервисные*, в условиях которых льготный режим получают фирмы, оказывающие услуги (финансовые центры (центры банковских, туристических, страховых услуг, свободного судоходства и оффшорные центры).
- *Комплексные зоны*, имеющие признаки различных видов СЭЗ.
- *Международные*, создающиеся на границе нескольких государств. В Европе их называют еврорегионами. *Еврорегион* – это форма трансграничного сотрудничества административно-территориальных еди-

ниц соседних государств, созданная в соответствии с двухсторонними или многосторонними соглашениями. Основные направления деятельности еврорегионов следующие: экономическое, научное и культурное сотрудничество; охрана окружающей среды; организационное взаимодействие и обмен опытом между органами исполнительной власти и местного самоуправления; общая борьба с преступлениями.

Основным международным документом, определяющим международно-правовые основы взаимодействия в рамках еврорегионов, является Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей (подписана в Мадриде в 1980 г.). Республика Беларусь участвует в нескольких еврорегионах: «Буг» (Польша, Республика Беларусь и Украина); «Неман» (Польша, Республика Беларусь, Литва и Калининградская область Российской Федерации); «Беловежская пуца» (Польша, Республика Беларусь); «Днепр» (Российская Федерация, Республика Беларусь, Украина).

Общее число зарегистрированных на 1 января 2007 г. резидентов СЭЗ составило 269 организаций и по сравнению с 2005 г. уменьшилось на 9. Действующими являются 251 из них, или 93,3%. За сравнительно короткий период функционирования наблюдаются следующие положительные результаты деятельности белорусских СЭЗ: увеличение объемов производства, экспорта товаров и услуг; создание новых рабочих мест; более заметное влияние на макроэкономические показатели территориальных образований; рост налоговых поступлений и сборов в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды.

Оффшорные территории – это страны и территории, где действует особо льготный режим ведения хозяйственной деятельности при соблюдении определенных условий. К таким территориям относятся, например, о. Кипр, Гибралтар, Лихтенштейн, Панама, Багамские острова, некоторые штаты в США. Оффшорным фирмам предоставляются следующие льготы:

- дешевизна и простота регистрации (минимальный размер уставного фонда не устанавливается; регистрация осуществляется в течение 7–10 дней; возможна регистрация по почте или телефону (потом предоставляются необходимые документы); личности владельцев не подлежат разглашению (только по запросу Интерпола), могут быть даже неизвестны (т. е. фирма может все до единой акции выпустить на предъявителя);

- практически полное отсутствие налогов (1–2% от прибыли либо ежегодный фиксированный платеж от 100 до 4000 долл. США);

- отсутствие ограничений на банковские и валютные операции;

- упрощенная система бухгалтерской отчетности (чаще всего требуется ежегодный укрупненный финансовый отчет, иногда – ежегодная аудиторская проверка).

Оффшорная схема в области налогообложения эффективна только в том случае, если между оффшорным центром и страной владельца фирмы (куда переводится прибыль) есть соглашение об избежании двойного налогообложения. Оффшорная фирма не должна осуществлять хозяйственной деятельности в стране регистрации (только за ее пределами), вправе иметь там только офис и банковские счета, а штат должен быть укомплектован преимущественно за счет местного населения (один из способов снизить уровень безработицы в стране базирования оффшорных фирм).

В Республике Беларусь, как и в иных государствах, к резидентам оффшорных зон отношение негативное. Государством вырабатывается ряд защитных мер, которые должны ограничивать контакты с резидентами таких зон. В Республике Беларусь правом относить определенную территорию к оффшорной обладает Национальный банк. В перечень оффшорных зон включено 46 регионов. В целях ограничения импорта услуг резидентов оффшорных зон в Республике Беларусь с 14 февраля 2000 г. введен оффшорный сбор при расчетах за определенные работы и услуги в размере 15% от суммы перевода. В перечень облагаемых сбором работ и услуг включены следующие: информационные и консультативные, в том числе инжиниринг; маркетинговые и посреднические, в том числе по выдаче гарантии и поручительства; рекламные, транспортно-экспедиционные, туристические и услуги по обучению и управлению.

План семинарского занятия

1. Сущность международного разделения труда.
2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда.
3. Понятие, направления и виды международной специализации.
4. Международное кооперирование и его отличительные черты.
5. Понятие и виды свободных экономических зон.
6. Роль свободных экономических зон в экономике Республики Беларусь.
7. Характеристика оффшорных центров.
8. Международные корпорации и их роль в международных экономических отношениях.

Тема 5. Интеграционные процессы в мировой экономике

Одной из основных тенденций развития мирового хозяйства является регионолизация. Она проявляется в образовании обширных зон влияния той или иной страны или группы наиболее развитых стран. Эти

страны становятся своеобразными интеграционными центрами, вокруг которых группируются другие государства, образуя интеграционную группировку.

Экономическая интеграция – это сближение национальных хозяйств нескольких стран, направленное на создание единого хозяйственного комплекса. Она предполагает концентрацию капиталов, проведение согласованной межгосударственной экономической политики. Интеграционные процессы охватывают не только экономические, но и правовые, и политические отношения. Следовательно, и цели интеграции различны. Они могут быть экономическими, если страны таким образом решают проблему ограниченности ресурсов, углубляя специализацию внутри стран группировки, или если они решают за счет интеграции проблему технологического обмена, минимизируя расходы на научно-исследовательские опытно-конструкторские работы (НИОКР). В некоторых случаях доминирующими являются следующие внешнеэкономические факторы: укрепление коллективной обороноспособности, социальная стабильность, устойчивое развитие. Интеграционные процессы в международных экономических отношениях проходят на двух уровнях:

- *микроуровне* (благодаря созданию международных корпораций);
- *макроуровне* (через межгосударственное согласование экономической политики, а в более узком плане с помощью мер по урегулированию взаимодействия национальных хозяйств).

По глубине происходящих интеграционных процессов можно выделить следующие виды объединений:

- *Зона свободной торговли*. Страны договариваются об отмене таможенных тарифов и других ограничений во взаимной торговле.

- *Таможенный союз*. Свободное перемещение товаров и услуг дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

- *Общий рынок*. Ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и при перемещении рабочей силы и капитала.

- *Экономический союз*. Предполагает согласование экономической политики стран-участниц, межгосударственное регулирование отдельных социально-экономических процессов (создание общих законодательных норм, унификация налоговой базы, введение единых стандартов в производственной и социальной сферах, проведение согласованной монетарной политики);

- *Полная интеграция*. Связана с переходом к единой экономической политике, предполагает наличие общей валюты и требует образования органов наднационального регулирования.

Преимущества интеграции заключаются в следующем: расширении масштабов рынка, которое повышает скорость оборота капитала; развитии производственной и непроизводственной инфраструктуры стран-участниц, что снижает накладные расходы; возрастании авторитета и престижа члена интеграционного блока; ускорении темпов информационно-технологического обмена; увеличении миграционного оборота между странами, позволяющего урегулировать социально-экономические проблемы.

К негативным последствиям интеграции можно отнести отток ресурсов из стран с более слабой экономикой в пользу сильнейших партнеров; возрастание роли международных корпораций и национальных монополий, которые ограничивают рыночную конкуренцию; формирование значительных издержек, связанных с функционированием бюрократических институтов интеграционного блока.

В мире насчитывается более 20 интеграционных объединений, на их долю приходится две трети мирового ВВП. Однако из них следует выделить три основных центра интеграции: Западная Европа, Северная Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Для Западной Европы характерно бурное развитие интеграционных процессов после Второй мировой войны, когда возникли две крупные группировки: Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). К середине 90-х гг. XX в. ЕЭС (с 1995 г. – Европейский Союз (ЕС)) фактически «поглотил» своего конкурента ЕАСТ, состав которого в настоящее время насчитывает только четыре страны (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария). ЕАСТ представляет собой низший уровень интеграции – зону свободной торговли. В 1990 г. между ЕС и ЕАСТ была достигнута договоренность о создании так называемого Европейского экономического пространства (ЕЭП), в рамках которого производители стран-участниц ЕАСТ пользуются преференциальным режимом наравне с компаниями членов ЕС. ЕАСТ не стремится к созданию валютного и экономического союза, сотрудничество в рамках этой группировки развивается в области науки и техники, защиты окружающей среды.

В странах Восточной Европы также наблюдаются интеграционные процессы. С послевоенного периода и до начала 90-х гг. XX в. социалистические страны участвовали в интеграционной группировке, называемой Советом экономической взаимопомощи (СЭВ), существовавшей с 1949 г., которая по своему статусу была зоной свободной торговли. После распада Советского Союза эти страны сформировали множество группировок, как правило, без участия стран бывшего СССР.

Вторым по значению центром международной интеграции является регион Северной Америки. Здесь с 1 января 1994 г. вступило в силу соглашение о Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), которое объединяет США, Канаду и Мексику. Это соглашение предусматривает отмену системы ограничений в торговле товарами и услугами, выработку механизма урегулирования конфликтов, либерализацию инвестиционного климата в отношении 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. Однако на пути интеграции здесь стоит множество препятствий: разный уровень экономического развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона, значительные этнокультурные отличия, взаимные политические претензии и различия политической направленности стран, неурегулированные территориальные и конфессиональные конфликты. Формально в 1989 г. была создана организация, получившая название Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), в состав которой входит в настоящее время 21 страна (в том числе Россия), при этом каждая из них имеет различный уровень экономического развития и неодинаковый вес в международных экономических отношениях. В состав АТЭС вошли США, Папуа – Новая Гвинея, Китай, Перу, Япония, Канада, Вьетнам и т. д. Основные документы носят практически декларативный характер. Основной задачей АТЭС является унификация таможенно-тарифных и транспортных проблем. Интеграция в АТЭС затруднена наличием субрегиональных объединений.

Наиболее полное развитие интеграция получила в Западной Европе. Основная цель Европейского Союза – образование тесного союза народов Европы и содействие сбалансированному устойчивому экономическому прогрессу путем формирования общего пространства без внутренних границ, усиление взаимодействия в социальной сфере. Во главе ЕС стоит Европейский совет. Форма деятельности – сессии, проводимые один раз в полгода. Высший законодательный орган – Европарламент, который формируется пропорционально численности населения входящих в ЕС стран путем выборов делегатов на пятилетний срок. Европейский совет состоит из министров правительств государств-членов, которые голосуют на основе выделенных странам квот. Европейская комиссия – высший исполнительный орган ЕС, функционирующий на постоянной основе. Важнейшей функцией Европейской комиссии является законодательная инициатива и контроль за соблюдением членами ЕС нормативных актов. Штаб-квартира ЕС расположена в Брюсселе, Европейский парламент и Европейский суд находятся в Люксембурге.

Современная история образования Европейского Союза начинается с 1951 г. В этом году в Париже был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС), в который вошли шесть стран (Франция, ФРГ, Италия, страны Экономического союза Бенилюкс (объединение Бельгии, Нидерландов, Люксембурга). В 1957 г. те же страны подписали Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), основанного на таможенном союзе и общей политике в области сельского хозяйства. В этом же году было создано Европейское агентство по атомной энергии (Евратом). Конец 50-х – начало 70-х гг. XX в. – это период создания таможенного союза, формирование единого аграрного рынка. В 60-х гг. был создан Совет Министров ЕЭС, Комиссия европейских сообществ, Европейский суд. Закончился этот этап в 1969 г. в Гааге, когда было объявлено начало следующего этапа – создание общего рынка. В начале 70-х гг. принята программа европейского валютного сотрудничества, создан механизм внешнеэкономических консультаций. В 1973 г. в ЕЭС вступили такие новые страны, как Великобритания, Дания, Ирландия, в 1981 г. – Греция. В этот период увеличился разрыв в уровнях развития между странами ЕЭС. В 1974 г. был образован Европейский совет, а с 1979 г. – Европейский парламент. В 1979 г. возникла европейская валютная система на основе расчетной единицы эю. В 1986 г. произошло присоединение Испании и Португалии, принят Единый европейский акт (ЕЕА), который предусматривал, что цель стран-участниц ЕЭС – интеграция в экономической, валютно-финансовой, гуманитарной сферах, а также согласование внешней политики, т. е. создание экономического союза. В начале 90-х гг. прошлого века страны-члены ЕЭС завершили создание основ единого рынка и начали процесс формирования валютно-экономического и политического союзов. В 1990 г. 12 стран-участниц ЕЭС подписали Шенгенское соглашение об открытии границ с 1 января 1993 г. между странами-участницами для свободного перемещения людей, товаров, капиталов, информации. В феврале 1992 г. заключен Маастрихтский договор о европейском союзе. С января 1993 г. в рамках ЕЭС было сформулировано единое экономическое пространство (общий рынок). В соответствии с Маастрихтским договором ЕЭС трансформировался в ЕС с 1 января 1993 г., который в 1995 г. пополнился новыми членами-участниками (Швецией, Финляндией, Австрией).

Начиная с конца 90-х гг. прошлого века, в несколько этапов происходило формирование валютного союза, которое закончилось в 2002 г. введением в наличный оборот универсальной европейской расчетно-платежной единицы евро. Начиная с 2002 г. и по настоящее время – это период расширения ЕС путем присоединения новых европейских государств из числа стран с переходной экономикой. Присоединение новых 10 государств (Польша, Чехия, Венгрия, Эстония, Латвия, Литва, Словения, Словакия, Кипр и Мальта) произошло 1 мая 2004 г. С 1 января 2007 г. в состав ЕС вошли Румыния и Болгария. В настоящее время ЕС насчитывает 27 стран и 490 млн жителей.

План семинарского занятия

1. Особенности и виды экономической интеграции.
2. Мировые центры интеграционных процессов.
3. Интеграция в рамках ЕС.
4. Интеграционные процессы в СНГ.

5. Проблемы интеграции в рамках ЕврАзЭС и экономического союза Республики Беларусь и Российской Федерации.

Тема 6. Структура и тенденции развития международной торговли

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира, который определяется как сумма экспорта всех стран мира. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Показателями мировой торговли являются следующие:

- *Стоимостный и физический объемы.* Стоимостный объем внешней торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику. Приведенные показатели рассчитываются всеми странами в национальной валюте и переводятся в доллары США в целях международного сопоставления.

- *Товарная структура,* являющаяся соотношением товарных групп в мировом экспорте. Для укрупненного анализа все товары делятся на три группы: готовая продукция, сырье и продовольствие.

- *Географическая структура,* представляющая собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми по территориальному (данные о международной торговле стран, принадлежащих одной части света или одной группе) либо по организационному (данные о торговле между странами, принадлежащим и отдельным интеграционным группировкам) признакам.

В товарной структуре мирового экспорта быстрыми темпами увеличивается удельный вес готовых изделий на фоне сокращения доли минерально-сырьевых ресурсов и продовольствия. Готовые изделия составляют 80% мирового товарооборота (в том числе доля машин и оборудования – 40%, доля промышленного сырья и минерального топлива – около 11, доля сельскохозяйственного сырья – 9%). С точки зрения географической структуры 70% мировой торговли приходится на промышленно развитые страны, 25 – на развивающиеся и около 4–5% – на страны с переходной экономикой, в том числе доля Республики Беларусь составляет 0,12%. В 2005 г. объем мировой торговли составил 10,12 трлн долл. США.

Современными тенденциями в развитии мирового товарного обращения являются следующие:

- Научно-технический прогресс обуславливает высокую динамику международной торговли, опережающую рост промышленного и сельскохозяйственного производств.

- Быстрое обновление товарной номенклатуры международной торговли находит отражение в появлении на мировых рынках большого числа принципиально новых товаров, преимущественно продукции наукоемких отраслей, сферы высоких технологий.

- Научно-техническая революция дает новый толчок к разделению труда, специализации производства, которая достигает особо широких масштабов в машиностроении. В результате резко возрастает обмен узлами, деталями, компонентами, часто изготавливаемыми на фирмах различных стран.

- Следствием НТР являются снижение энерго- и металлоемкости производства, внедрение прогрессивных методов обработки первичных материалов, ресурсосберегающих технологий. Вследствие этого наблюдается относительное падение значения торговли сырьем и топливом.

- Качественные сдвиги в мировой торговле находят отражение и в изменении форм связи между продавцом и покупателем. Для большинства готовых изделий широкое распространение получила практика долгосрочного согласования поставок. Постоянно возрастает значимость электронной торговли, по неофициальным оценкам с помощью сети «Интернет» заключается около 40% всех сделок.

- В современной международной торговле особую значимость приобрела торговля услугами. Темпы ее роста почти в три раза превышают аналогичный показатель по торговле товарами. По данным Всемирного банка за последние два десятилетия оборот услуг вырос в 3,6 раза, увеличиваясь в среднем на 8% ежегодно (рост торговли товарами за этот период увеличивается в 2,8 раза, в среднем на 6% ежегодно). При этом следует особо выделить устойчивый абсолютный рост в международном товарообороте специфической наукоемкой продукции (патентов, лицензий и т. д.).

- Формируется тенденция увеличения объемов внутрирегиональной торговли. Более 50% мирового товарооборота – это торговля между странами, образующими интеграционные блоки, для стран ЕС этот показатель еще выше – около 70%.

- Прослеживается усиливающаяся взаимосвязь между темпами роста товарооборота и динамикой прямых иностранных инвестиций. Международная миграция капиталов инициирует расширение торговли товаров (при этом сокращение инвестиций в 2000 г. на 20% привело к снижению объема мирового товарооборота на 4%).

- Происходят изменения в соотношении сил на мировом рынке. Снижается доля США в мировой торговле (в настоящее время составляет 11,5–15%), возрастает роль Западной Европы (доля 15 «старых»

стран ЕС в мировом товарообороте – более 30%, Германии – около 12%) и Японии (доля в мировом товарообороте – около 8%).

- Преобладающей тенденцией в области регулирования международной торговли стала либерализация. Значительно снижены таможенные тарифы, ужесточены международные правила в отношении субсидирования, демпинга и защитных мер по импорту, что стало возможным в результате активной и довольно успешной деятельности Всемирной торговой организации (ВТО), созданной в 1995 г.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности представляет собой вмешательство государственных органов в предпринимательскую деятельность с помощью экономических, административных и правовых мер. Различают следующие методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- *нетарифные* (административные);
- *экономические* (таможенно-тарифные и паратарифные).

Нетарифное регулирование – это форма государственного регулирования внешнеторговой деятельности, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на введение количественных ограничений и иных мер, отличных от мер тарифного регулирования.

Наибольшее распространение в практике регулирования внешнеэкономической деятельности имеют количественные ограничения (квотирование, лицензирование, добровольное самоограничение экспорта; антидемпинговые, компенсационные, специальные защитные, запретительные (эмбарго) меры; технические барьеры). К нетарифным методам относятся также экспортный контроль и ценовые ограничения, а также прямое государственное субсидирование и дотирование экспорта.

Таможенно-тарифные методы – это таможенные пошлины, взимаемые при таможенном оформлении, а также порядок их определения.

Паратарифные, или налоговые методы – это все виды платежей при таможенном оформлении сделки помимо таможенных пошлин (НДС, акциз, таможенные сборы). В эту категорию относят также косвенное субсидирование и страхование экспорта, другие экономические меры стимулирования экспорта.

Международное экономическое сотрудничество (торговое, научно-техническое, производственное, валютно-финансовое) имеет в настоящее время глобальный характер и осуществляется через международные организации. Целью этой деятельности является обеспечение стабильного экономического и социального развития стран. К задачам международных организаций можно отнести следующие: обеспечение стабилизации валют, содействие устранению торговых барьеров и обеспечению широкого товарообмена между государствами, выделение финансовых средств для технологического и экономического прогресса, стимулирование улучшения условий труда и трудовых отношений, принятие резолюций и рекомендаций в области регулирования мирохозяйственных связей. Основные принципы международного сотрудничества определены в Уставе Организации Объединенных Наций: суверенное равенство всех стран-участниц, решение международных проблем мирными средствами, приоритет прав личности и обеспечение основных свобод человека. Экономическая деятельность ООН включает в себя четыре главных направления:

- решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;
- содействие экономическому сотрудничеству государств с разными уровнями социально-экономического развития;
- содействие хозяйственному росту развивающихся стран;
- решение проблем регионального экономического развития.

На практике работа по данным направлениям осуществляется с использованием информационной, технико-консультационной и финансовой форм деятельности.

Основными структурными подразделениями системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН являются следующие: Генеральная Ассамблея (ГА), Экономический и социальный совет (ЭКОСОС), Секретариат. Валютно-финансовая деятельность осуществляется через специализированные международные организации (Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк).

К числу других наиболее значимых специализированных учреждений ООН относят Конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД), сферой деятельности которой являются международная торговля сырьем, готовыми изделиями, транспортная сфера, страхование, кредитование внешней торговли, передача технологий; Организацию ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), являющуюся специализированным учреждением ООН для содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленному развитию; Продовольственную и сельскохозяйственную организацию ООН (ФАО), осуществляющую координацию работы межправительственных организаций по вопросам сельского хозяйства, а также индивидуальных и коллективных действий в целях улучшения обеспечения населения сельхозтоварами. Республика Беларусь присоединилась к ФАО в ноябре 2005 г. Специализированные организации ООН создаются также по региональному признаку.

В целях обеспечения международной защиты торговых отношений и упрощения торговых процедур Республика Беларусь стремится стать полноправным участником ведущих международных торговых организаций, в частности Всемирной торговой организации (ВТО). Формально эта организация создана в 1995 г., хотя фактически существует с 1947 г. Основными документами в рамках ВТО являются много-

сторонние соглашения по торговле товарами, тарифам и торговле (ГАТТ), сельскому хозяйству, текстильным изделиям и одежде, техническим барьерам в торговле, инвестиционным мерам, связанным с торговлей; Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности. В декабре 1997 г. принято Соглашение о либерализации законодательства по международным финансам, которое вступило в силу с марта 1999 г. Оно предусматривает упрощение процедуры открытия финансовых, страховых компаний и банков с иностранными инвестициями в присоединившихся государствах. Кроме того, приняты соглашения по либерализации международных телекоммуникаций и о снятии ограничений в сфере информационных технологий.

Главной задачей Всемирной торговой организации является либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров.

В настоящее время членами ВТО являются 150 государств (в том числе из стран СНГ – Армения, Грузия, Кыргызстан и Молдова), 33 государства имеют в ВТО статус наблюдателя (в том числе Россия, Республика Беларусь, Казахстан и др.). Республика Беларусь получила вышеназванный статус в декабре 1992 г. В 1993 г. наше государство начало процесс присоединения к ВТО и в настоящее время находится на заключительном его этапе.

Преимуществами присоединения Республики Беларусь к ВТО является стабильность, безопасность и предсказуемость в развитии торговых отношений со странами-членами ВТО, среди которых все основные торговые партнеры нашей страны. Кроме того, вступление в ВТО обеспечит доступ к правовому механизму разрешения споров для защиты экономических интересов страны, а также к информационной базе ВТО.

Однако присоединение к ВТО связано с рядом проблем. Прежде всего Республика Беларусь должна будет открыть доступ на свой рынок иностранным фирмам из стран ВТО. Это приведет к ужесточению конкуренции, вытеснению менее конкурентоспособного национального производителя. Неурегулированным в переговорах с рабочей группой ВТО остается требование о снижении ставок таможенных пошлин по отдельным товарным группам, а также доступ на рынок услуг. Кроме того, при вступлении в ВТО Республика Беларусь должна будет зафиксировать предельные объемы дотирования агропромышленного комплекса (АПК), прекратить дотации убыточных хозяйств.

План семинарского занятия

1. Понятие, современное состояние, показатели мировой торговли.
2. Современные тенденции и формы развития мировой торговли.
3. Методы государственного регулирования внешней торговли.
4. Необходимость и сущность регулирования международных экономических отношений на межгосударственном и международном уровнях.
5. Регулирование торгово-экономических отношений в рамках ВТО.
6. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к ВТО.

Задачи

3. Используя данные табл. 4, определите географическую структуру мирового экспорта и оцените ее изменение на протяжении анализируемого периода. Сделайте выводы об изменении роли отдельных групп стран в мировом экспорте.

Таблица 4. Данные о мировом экспорте за период 1970–2004 гг., млрд долл. США

Группы стран	1970	1980	1990	2004
Промышленно развитые страны	220,0	1340,6	2417,8	5729,0
Развивающиеся страны	57,3	466,2	808,2	2888,0
Страны с переходной экономикой	28,6	144,9	148,1	263,0
Итого	312,0	1993,3	3433,8	8880,0

4. Используя данные таблиц 5–6, определите товарные структуры экспорта и импорта Республики Беларусь и оцените их изменение на протяжении анализируемого периода. Укажите товарные группы, по которым наше государство является чистым экспортером на мировом рынке.

Таблица 5. Сведения об экспорте Республики Беларусь по товарным группам в 2004–2005 гг., млн долл. США

Товарные группы	2004	2005
Минеральные продукты	3779,9	5655,7
Транспортные средства	1561,6	1656,9

Товарные группы	2004	2005
Машины и оборудование	1492,2	1434,5
Продукция химической и смежных с ней отраслей	1288,8	1535,8
Недрагоценные металлы	1204,7	1194,9
Сельскохозяйственная продукция и продукты питания	1146,3	1329,5
Пластмасса и изделия из нее	488,3	531,5
Текстиль и текстильные изделия	1022,8	936,7
Другие	1957,6	1819,8
Итого	13942,2	16095,3

Таблица 6. Сведения об импорте Республики Беларусь по товарным группам в 2004–2005 гг., млн долл. США

Товарные группы	2004	2005
Минеральные продукты	4608,2	5617,9
Машины и оборудование	2873,4	2584,5
Недрагоценные металлы	2235,3	1910,5
Сельскохозяйственная продукция и продукты питания	1745,5	1787,4
Продукция химической и смежных с ней отраслей	1143,7	1159,9
Транспортные средства	894,6	970,5
Пластмасса и изделия из нее	879,9	794,8
Текстиль и текстильные изделия	570,0	475,4
Другие	1175,5	1321,7
Итого	16126,1	16622,6

Ситуации для обсуждения

1. При обсуждении в парламенте нового импортного тарифа мнения депутатов разделились следующим образом:

- тариф – это налог на потребление, что нежелательно;
- тариф – это субсидии отечественным фирмам, что является положительным фактором;
- тариф – это дополнительный доход в бюджет, что необходимо, так как даст возможность повысить зарплату бюджетникам.

Укажите, какой из вышеуказанных вариантов определения тарифа является правомерным.

2. Существует мнение, что отечественное производство товаров в любой стране можно стимулировать, главным образом, следующими способами:

- введением импортного тарифа;
- субсидиями отечественным производителям.

Изложите свое мнение по данному вопросу.

3. Правительство планирует ввести высокие пошлины на импорт продовольствия.

Определите, как это повлияет на следующие факторы:

- условия производства отечественных производителей;
- условия реализации отечественных и импортных товаров;
- объем торговли и общее экономическое положение в стране.

4. В мировой экономике прогнозируют долгосрочный экономический спад в странах, которые являются важнейшими торговыми партнерами Республики Беларусь.

Укажите, как это повлияет на уровень импортных и экспортных цен, следует ли в данной ситуации пересматривать экспортные и (или) импортные пошлины.

5. Контролировать экспорт стратегически важных товаров, например нефтепродуктов, можно следующими различными способами:

- введением экспортных квот, распределяя их по решению органов власти;
- введением экспортных квот, распределяя их на конкурсной или аукционной основе;
- введением экспортных тарифов;
- введением централизованной системы лицензирования экспорта.

Определите достоинства и недостатки каждого из способов контроля экспорта.

6. Правительство Республики Беларусь рассматривает комплекс мер по поддержке отечественного производителя автомобильных шин на внешнем и внутреннем рынках, которые состоят в следующем:

- введении импортных пошлин;
- введении импортных квот;
- налоговых льготах;

- экспортных субсидиях;
- внутренних субсидиях.

Обсудите положительные и отрицательные стороны каждой из этих мер. Укажите, какие меры выгодны для государственного бюджета, отечественных потребителей и производителей.

7. Республика Беларусь производит тяжелые самосвалы. Часть продукции потребляется в стране, но большинство идет на экспорт. Правительство планирует ввести комплекс мер по стимулированию экспорта и рассматривает следующие варианты:

- внутренняя субсидия;
- экспортная субсидия;
- льготные кредиты экспортерам-производителям;
- льготные кредиты экспортерам-реализаторам (посредникам).

Изложите свое мнение об эффективности этих мер. Укажите, что предпочтительнее. Обоснуйте свой ответ.

Тема 7. Мировой рынок услуг

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства. Международная торговля услугами имеет ряд особенностей по сравнению с традиционной торговлей товарами: в сфере услуг не получила распространения посредническая деятельность; торговля услугами тесно взаимосвязана с торговлей товарами, движением капитала и рабочей силы; сфера услуг обычно больше защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства (транспорт, связь, наука, здравоохранение, образование во многих странах находятся в полной или частичной государственной собственности или контролируются государством); не все услуги пригодны для вовлечения в международную торговлю.

Одной из причин, затрудняющих учет услуг, является отсутствие единой их классификации. По классификации МВФ выделяют четыре группы услуг: фрахт, другие транспортные, туризм, прочие. ЮНКТАД выделяет восемь основных групп услуг: финансовые, связь, строительные и проектно-конструкторские, транспортные, профессиональные и деловые, коммерческие, туризм, аудиовизуальные. В рамках ВТО выделяется 12 групп услуг: деловые, коммуникационные, строительные и им сопутствующие, по охране окружающей среды, финансовые, относящиеся к здоровью, социальные, туризм, рекреационные, культурные, спортивные, транспортные.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств. На долю 10 крупнейших промышленно развитых стран приходится более 50% мирового экспорта услуг. При этом более 30% приходится на четыре страны (США – 18,8%, Великобритания – 7,6, Франция – 5,9, Германия – 5,7%).

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами. Однако некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика – на туристических. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма. Страны СНГ хотя и обладают потенциальными резервами для развития сферы международных услуг, но не имеют достаточной материально-технической базы и финансовых ресурсов для их развития.

Если говорить о распределении стоимости услуг в мировой торговле, то наибольшее значение имеют туризм и транспорт.

На долю туризма приходится около 6% общего объема мирового экспорта и 25–30% мировой торговли услугами. Наибольшее развитие международный туризм получил в Европе. На долю этого региона приходится около 60% туристских прибытий и свыше 50% валютных поступлений (большой объем туристических услуг оказывают Франция, Италия, Канада, Швейцария). На Америку приходится около 20% туристских поездок и 20% – на все остальные регионы.

Для Республики Беларусь характерно положительное сальдо в торговле услугами. В 2006 г. оно составило 812,3 млн долл. США. Основными видами услуг, обеспечившими положительное сальдо, стали транспортные и деловые услуги. Наибольшее отрицательное сальдо сложилось по статье «Поездки». Туризм как вид внешнеэкономической деятельности недостаточно развит в Республике Беларусь. Доходы от него составляют 0,06% ВВП. Распределение экспорта туристических услуг по регионам примерно одинаково с небольшим перевесом в пользу стран дальнего зарубежья: в 2005 г. на их долю пришлось 50,8% от общего объема предоставленных услуг.

Важное значение для развития экономики Республики Беларусь имеет развитие рынка лизинговых услуг. Долгосрочная аренда (лизинг) часто используется в мировой практике. Объектом лизинга является продукция производственно-технического назначения, относимая к основным средствам, а также соответствующие имущественные права. В отличие от обычной аренды в лизинговых сделках участвуют, как правило, не два, а три и более участника.

В зависимости от условий возмещения затрат и соотношения срока действия договора со сроком амортизации существуют следующие формы сделок:

- *Финансовый лизинг*. Лизинговые платежи возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75%.

- *Оперативный лизинг*. Лизинговые платежи возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере менее 75%.

По территории деятельности различают нижеприведенные формы сделок:

- *Внутренний лизинг*. Все участники лизинговой сделки находятся на территории одного государства.

- *Международный лизинг*. Хотя бы один из участников является представителем другой страны. Имеются следующие разновидности международного лизинга: экспортный (предмет лизинга передается иностранному лизингополучателю), импортный (лизингодатель является представителем иностранного государства), транзитный (все субъекты лизинговой сделки являются представителями разных государств).

На долю США приходится около 40% объема мирового лизинга. Наибольший объем лизинговых операций в Азии сосредоточен в Японии, эта страна занимает второе место в мире по объему лизинговых услуг. Третье место занимают европейские страны. В Республике Беларусь доля инвестиций в лизинговые сделки не превышает 3–4%. В структуре объектов лизинга преобладает производственно-технологическое оборудование, составляющее 40%, на автотранспорт приходится 25–30, недвижимость – 20, компьютеры, оргтехнику и прочие объекты – 10–15%.

Несмотря на преобладание в структуре объектов лизинга производственного оборудования, наибольшее значение он имеет для автомобильных перевозок, в первую очередь, международных. Транспортные услуги для Республики Беларусь – это основной вид услуг, обеспечивающий положительное сальдо. Сегодня белорусские перевозчики занимают седьмое место в Европе, а до 2003 г. находились в четверке сильнейших. Отстают белорусские перевозчики и по удельному весу транспортных средств, соответствующих экологическим стандартам. Отечественный парк насчитывает всего 30% транспортных средств, отвечающих стандартам Евро-2 и Евро-3 (в Российской Федерации – 65%, Украине – 57,9, Литве – 52,7%). В Республике Беларусь осуществляется программа развития морского судоходства, создано РУП «Белорусское морское пароходство», которое станет основным оператором морских грузоперевозок. Морским путем Республика Беларусь перевозит около 15 млн т грузов (в том числе минеральных удобрений – около 6 млн т). Создание судоходства позволит снизить затраты белорусских экспортеров.

Рост международной торговли услугами усиливает потребность в международном регулировании этой торговли. Оно происходит в различных формах. Во-первых, в виде двусторонних соглашений, как отраслевых (транспорт), так и торгово-экономических. Во-вторых, в виде многостороннего регулирования в рамках интеграционных группировок. В-третьих, в рамках международных организаций. Регулирование торговли услугами осуществляют такие международные торгово-экономические организации, как ЮНКТАД, Организация экономического и социального развития (ОЭСР), ВТО. В рамках ВТО действует Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). В отдельных отраслях сферы услуг функционируют следующие специализированные организации: Организация международной гражданской авиации (ИКАО), Международная морская организация (ИМО), Всемирная туристская организация.

Важное значение для развития внешнеэкономических связей играет рынок технологий. Выделяют два основных вида технологий:

- знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности;

- знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, не защищенные охранными документами. Они объединяются понятием «ноу-хау». Основными признаками «ноу-хау» являются следующие: научно-техническая и экономическая ценность, практическая применимость, отсутствие прямой защиты в качестве промышленной собственности, частичная конфиденциальность.

Передача технологии может осуществляться в различных формах. Основные формы передачи технологий по своему экономическому содержанию делятся на коммерческие (возмездные) и некоммерческие (безвозмездные). К некоммерческим формам относят научно-технические публикации (доклады на конференциях, каталоги на выставках, компьютерные банки данных, специальная литература), обмен результатами исследований путем личных контактов и посещений научно-исследовательских учреждений и промышленных субъектов (стажировки, командировки, обучение и практика студентов и специалистов), миграцию ученых и специалистов из научных в коммерческие структуры и обратно, обмен производственно-технически-

ми достижениями и опытом по долгосрочным государственным программам. В основном в некоммерческой форме передается непатентоспособная информация, т. е. результаты крупномасштабных НИОКР, деловые игры, научные открытия.

Основными формами коммерческой передачи информации являются следующие: продажа технологии в материализованном виде; иностранные инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструк-

ция, лизинг; продажа патентов и лицензий; совместное проведение НИОКР, научно-производственная кооперация; создание совместных организаций.

Независимо от того, в какой форме осуществляется передача технологии, она оформляется в виде договора (контракта, соглашения). Особенности технологии как товара определяют особенности самого лицензионного соглашения и порядка его подписания. Прежде всего покупателю и продавцу необходимо определить объем информации, которая необходима для полного анализа технологий. Поэтому обычно заключается предварительное соглашение о секретности (опционное соглашение). Такая осторожность объясняется тем, что передаваемая для анализа информация часто является «ноу-хау» и не имеет патентной защиты. В соответствии с опционным соглашением лицензиат за определенную плату получает право ознакомиться с «ноу-хау» и осуществить необходимые ему испытания объекта.

Чаще всего используются два следующих вида лицензионных платежей:

- периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения (роялти);
- единовременные платежи, не связанные по времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемые заранее на основании экспертных оценок (паушальный платеж).

План семинарских занятий

1. Структура и регулирование рынка услуг.
2. Понятие, виды и характеристика лизинга.
3. Инжиниринговые и консалтинговые услуги.
4. Понятие, виды и характеристика международного туризма.
5. Характеристика и регулирование международных перевозок.
6. Понятие и значение международного обмена технологиями.
7. Основные виды и способы передачи технологий.

Задачи

5. Используя табл. 7, проанализируйте динамику и структуру экспорта-импорта услуг Республики Беларусь в 2003–2005 гг. Составьте баланс услуг, рассчитав сальдо по каждой их группе. Выделите те группы услуг, по которым Республика Беларусь выступает чистым экспортером на мировом рынке услуг. Сделайте выводы.

Таблица 7. Динамика внешней торговли услугами Республики Беларусь в 2003–2005 гг., млн долл. США

Виды услуг	Экспорт			Импорт		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Транспортные	854,9	1025,5	1156,3	191,0	248,6	308,6
Строительные	60,3	79,9	102,9	28,0	17,7	19,8
Услуги связи	70,3	82,4	94,0	63,7	65,4	71,3
Поездки	266,8	270,0	251,2	492,8	537,8	599,0
Деловые	200,2	242,6	403,0	113,3	115,0	136,3
Прочие						
Итого	1500,4	1746,9	2060,7	943,6	1058,3	1237,0

6. Используя данные таблиц 8–9, проанализируйте структуру и динамику экспорта и импорта услуг по статье «Поездки».

Таблица 8. Объем экспорта услуг по целям поездок по основным странам-партнерам в 2004–2005 гг., млн долл. США

Показатели	2004			2005		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		деловые	личные		деловые	личные
Экспорт услуг, всего	270,0	112,7	157,3	251,2	104,7	146,5
В том числе:						
по странам СНГ	125,4	34,4	91,0	123,7	41,9	81,8
из них:						
Россия	87,4	28,3	59,1	81,1	31,4	49,7
Украина	37,9	6,1	31,8	33,1	8,4	24,7
по странам вне СНГ	144,6	78,3	66,3	127,5	62,8	64,7
из них:						
Польша	39,0	34,1	4,9	23,6	17,1	6,5
Литва	25,0	12,8	12,2	19,3	5,6	13,7
Германия	19,3	5,7	13,6	18,6	10,0	8,6

Таблица 9. Объем импорта услуг по целям поездок по основным странам-партнерам в 2004–2005 гг., млн долл. США

Показатели	2004			2005		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		деловые	личные		деловые	личные
Импорт услуг, всего	449,9	110,2	339,7	452,0	98,9	353,1
В том числе:						
по странам СНГ	183,4	34,6	148,8	199,3	38	161,3
из них:						
Украина	106,3	5,8	100,5	122,1	6,7	115,4
Россия	74,7	27,6	47,1	73,6	30,6	43,0
по странам вне СНГ	266,5	75,6	190,9	252,7	60,9	191,8
из них:						
Польша	100,1	31,6	68,5	102,8	32,6	70,2
Германия	39,7	9,3	30,4	25,1	6,1	19,0
Литва	18,5	8,3	10,2	18,7	5,8	12,9

Тема 8. Международный кредит

Международный кредит, опосредуя движение товаров, услуг, капиталов, связан с такими экономическими категориями, как прибыль, цена, деньги, валютный курс, платежный баланс и всей совокупностью экономических законов. Функциями международного кредита являются следующие: перераспределение ссудных капиталов между странами, регионами, отраслями для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства продукции; экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем замены действительных денег кредитными, а также за счет развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными коммерческими операциями; ускорение концентрации и централизации капитала.

Выигрышем от международного кредита может быть ускорение экономического роста и макроэкономическая стабилизация. Международный кредит стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны, способствует созданию дополнительного спроса на рынке для поддержания его конъюнктуры. Негативная роль международного кредита состоит в том, что он обостряет противоречия рыночной экономики: является одним из факторов перепроизводства товаров, усиливает диспропорции производственной структуры и содействует усилению экономической отсталости отдельных регионов и отраслей, непривлекательных для вложения капитала.

Кредитование внешней торговли может осуществляться в различных формах. К основным из них можно отнести банковский и фирменный кредиты, лизинг, факторинг, форфейтинг.

Фирменный кредит представляет собой ссуду, предоставляемую одним предприятием другому в виде отсрочки платежа или аванса. Это одна из первоначальных форм кредитных отношений в экономике. Он породил вексельное обращение и тем самым активно способствовал развитию безналичного денежного оборота. Основной целью коммерческого кредита является ускорение процесса реализации товаров, и, следовательно, извлечения заложенной в них прибыли. Инструментом фирменного кредита традиционно является вексель.

Международный банковский кредит может выдаваться поставщику (экспортеру) для производства товаров на экспорт, покупателю (импортеру) для оплаты импортных товаров (под конкретный договор). Банковский кредит может быть предоставлен в виде овердрафта (списание средств по счету клиента сверх остатка средств на счете).

Международные кредиты классифицируют по нижеприведенным признакам.

По *источникам* международные кредиты бывают следующими:

- внутренними (займ выдается на внутреннем рынке, но в иностранной валюте);
- иностранными (займы выдаются (получаются) на внешних рынках).

В зависимости от *назначения* выделяют следующие международные кредиты:

- коммерческие, непосредственно связанные с внешней торговлей товарами и услугами;
- финансовые, используемые на любые другие цели, включая прямые капиталовложения, строительство инвестиционных объектов;
- промежуточные, предназначенные для обслуживания смешанных форм вывоза капиталов.

По *видам предоставления* различают следующие международные кредиты:

- товарные, предоставляемые в неденежной форме;
- валютные, предоставляемые в денежной форме.

В зависимости от *субъектов* международные кредиты бывают следующими:

- частный кредит;
- правительственные займы;

- частно-государственные займы.

Функционирование международного кредитного рынка породило проблему внешнего долга и привело к необходимости регулирования кредитных отношений и управления внешним долгом стран.

Показатели внешнего долга должны согласовываться со счетами национального дохода, платежного баланса и государственных финансов. Управление международным кредитом и внешним долгом осуществляется на уровне международных валютно-финансовых организаций (Всемирный банк, МВФ), различных межправительственных и неправительственных объединений, на государственном уровне. Роль МВФ и Всемирного банка заключается в применении системы международного кредитования правительствами тех стран, которые столкнулись с проблемами финансирования национального хозяйства или выплатами внешних займов. Однако предоставление международных кредитов по линии этих организаций связано с необходимостью принять и соблюдать их рекомендации и условия, что не всегда благоприятно сказывается на национальной экономике и приводит к росту зависимости страны-должника. В целях решения проблем мировой задолженности страны-кредиторы объединяются в так называемые «клубы». Наиболее известными являются Парижский и Лондонский клубы.

Конкретными мероприятиями, которые реализуются в целях регулирования международного кредита на международном уровне, являются следующие:

- реструктуризация долга, т. е. увеличение сроков погашения с отсрочкой выплаты процентов, использование револьверных кредитов (выдача нового кредита для погашения предыдущих обязательств);
- конверсия долговых обязательств в ценные бумаги или инвестиции, в том числе и с использованием возможностей евро рынка;
- дисконтирование части долга, т. е. списание согласованных сумм под гарантии выплаты оставшейся доли;
- продажа долгов на вторичном рынке.

На национальном уровне правительства стран также принимают меры по урегулированию внешней задолженности. Они заключаются, прежде всего, в обеспечении устойчивого экономического развития страны. Это позволяет национальному правительству за счет поступлений на внутреннем рынке сформировать резервы для погашения внешней задолженности. Также правительства обычно принимают специальные программы, направленные на особое регулирование сферы внешнеэкономической деятельности. К их числу можно отнести программы развития экспорта и сокращения импорта путем реализации импортозамещающих проектов, стимулирование притока иностранных инвестиций.

План семинарского занятия

1. Принципы предоставления и формы международного кредита.
2. Понятие и формы фирменного кредита.
3. Формы международного банковского кредита.
4. Операции факторинга.
5. Сущность форфейтинговых операций.
6. Кредитные линии и их организация в Республике Беларусь.
7. Регулирование международной задолженности стран.
8. Внешний долг и особенности международного кредитования Республики Беларусь

Задачи

8. Используя данные табл. 11, проанализируйте структуру внешнего долга по секторам образования.

Таблица 11. Внешний долг Республики Беларусь в 2003–2006 гг., млн долл. США

Показатели	На 1 января			
	2004	2005	2006	2007
Совокупный внешний долг, всего	4199,9	4958,4	5191,7	6874,7
В том числе:				
органов государственного управления	343,9	492,1	555,7	589,0
органов денежно-кредитного регулирования	283,7	76,8	0,7	0,7
банков	400,7	625,8	842,0	1383,3
других секторов (субъектов хозяйствования)	2878,6	3425,5	3440,0	4502,0
прямых инвестиций (межфирменное кредитование)	293,0	338,2	353,3	399,7

9. Используя данные табл. 12, проанализируйте динамику и структуру поступления внешних займов под гарантию правительства Республики Беларусь.

Таблица 12. Данные об объемах кредитных ресурсов, предоставленных Республике Беларусь в 2000–2004 гг., млн долл. США

Кредиторы	2000	2001	2002	2003	2004
Международные организации:					
Международный банк реконструкции и развития	6,0	6,92	2,73	1,6	2,37
Европейский банк реконструкции и развития	4,14	3,7	4,12	0	0
Зарубежные страны	142,76	107,58	135,69	47,23	188,9
Итого					

Тема 9. Международные валютные отношения и мировая валютная система

Валютная система представляет собой совокупность двух элементов – валютных механизма и отношений.

Валютные отношения – это повседневные связи, в которые вступают частные лица, фирмы, банки на валютных и денежных рынках в целях осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций.

Валютный механизм – это правовые нормы, с помощью которых регулируются валютные отношения как на национальном, так и на международном уровнях.

Валютная система оказывает непосредственное влияние на темпы роста производства и международного обмена, цены, зарплату, т. е. на факторы, определяющие экономическое положение страны. Различают мировую, региональную и национальную валютные системы.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством, а также обычаями международного права. На национальную валютную систему возлагаются следующие функции:

- формирование и использование валютных ресурсов;
- обеспечение внешнеэкономических связей страны, оптимальных условий функционирования национального хозяйства.

Мировая валютная система – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закреплённая многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными организациями. Её функциями являются следующие: опосредование международных экономических связей; обеспечение платёжно-расчётного оборота в рамках мирового хозяйства и необходимых условий для нормального воспроизводственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров; регламентирование и координирование режимов национальных валютных систем; унификация и стандартизация принципов валютных отношений.

Основные составляющие валютной системы следующие:

- *Валюта*. В национальной системе – национальная, международной – резервные валюты и международные расчётные единицы, региональной – валюты стран-участниц интеграционной группировки.
- *Конвертация валюты*. В национальной системе – степень конвертируемости национальной валюты, международной и региональной – условия взаимной конвертируемости.
- *Характер валютного курса*. В национальной системе – режим курса национальной валюты, международной – регламентация режимов валютных курсов.
- *Валютные ограничения*. В национальной системе – их состав и законодательно установленный порядок применения, международной и региональной – режим функционирования валютных отношений.
- *Организация валютных расчетов*. В национальной системе – порядок их проведения, международной и региональной – унификация и регламентация.
- *Учреждения, обеспечивающие функционирование валютной системы*. В национальной системе – национальные банковские учреждения, международной – международные и региональные валютно-финансовые организации.

Становление мировой валютной системы было обусловлено развитием международных экономических отношений и, в первую очередь, торговли. При экспорте и импорте разнообразных товаров и услуг становилось необходимым определять курс национальных денежных единиц друг к другу. Это явилось предпосылкой формирования мировой валютной системы. В условиях, когда национальные денежные единицы обеспечивались золотым содержанием, в международной практике был установлен золотомонетный стандарт (узаконен в 1867 г. на Парижской конференции). В основу Парижской валютной системы были положены следующие принципы:

1. Основа мировой валютной системы – золотомонетный стандарт.
2. Каждая национальная валюта должна быть обеспечена золотым содержанием и свободно конвертироваться в золото.

3. На основе обеспечения золотым содержанием устанавливаются золотые паритеты. Если рыночный курс валюты становится ниже паритета, основанного на золотом содержании, странам следует рассчитываться по своим долгам не валютой, а золотом.

Для нормального функционирования валютной системы, основанной на золотомонетном стандарте, было необходимо наличие золотых запасов у каждой из стран, входящих в систему, а также достаточное количество золотых денег в обращении. Изначальная ограниченность общемировых запасов золота предопределила неизбежность кризиса и последующей смены данной валютной системы.

Выход был найден в установлении золотодевизного стандарта, основанного на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото. Девизами стали называть средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Новое устройство мировой валютной системы было юридически закреплено межгосударственным соглашением на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г. В основу Генуэзской валютной системы легли следующие принципы:

1. Основа мировой валютной системы – золото и девизы (иностранные валюты). Национальные деньги используются в качестве международных платежно-резервных средств. Это решило проблему ограниченного количества золота, но при этом поставило мировую валютную систему в зависимость от состояния ведущих национальных экономик.

2. Золотые паритеты сохраняются, но конверсия валют в золото может осуществляться непосредственно или косвенно только через валюты США, Франции, Великобритании.

3. Сохраняется свободно плавающий валютный курс.

Стабильность валютной системы была подорвана мировым экономическим кризисом во время Великой депрессии 1929–1933 гг., которая привела к хаотическому перемещению капиталов, девальвации валют, увеличению дефицита государственных бюджетов. Вторая мировая война еще больше углубила кризис Генуэзской валютной системы.

Третья мировая валютная система была утверждена на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Был введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах – долларе США и фунте стерлингов, а также сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация в МВФ. Статус главной резервной валюты получил доллар США и курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных валютных паритетов, выраженных в долларах. Был установлен фиксированный курс валют (пределы отклонения рыночного курса от паритета были установлены в 1% по Уставу МВФ и 0,75% по Европейскому валютному соглашению). Задача соблюдения пределов колебаний курсов была возложена на центральные банки соответствующих стран, для чего им было необходимо осуществлять долларские интервенции.

Бреттон-Вудская валютная система в течение четверти века способствовала росту мировой торговли и производства. Одновременно накапливались противоречия, ставшие причиной ее кризиса и разрушения. Доллар постепенно утрачивал монопольное положение в валютных отношениях, а марка ФРГ, швейцарский франк и японская иена стали широко использоваться в качестве международного платежного и резервного средства. Исчезла экономическая и валютная зависимость Западной Европы от США, характерная для послевоенных лет. Сформировались три мировых валютных центра – США, ЕЭС и Япония. Одновременно произошло огромное увеличение краткосрочной внешней задолженности США в виде долларовых накоплений в иностранных банках – «долларовый голод» сменился «долларовым пресыщением». В конце 60-х гг. наступил кризис Бреттон-Вудской валютной системы, сущность которого заключалась в противоречии между интернациональным и глобальным характерами международных экономических отношений и использованием для их осуществления национальных валют, подверженных обесцениванию. В 1972–1974 гг. МВФ подготовил проект реформы мировой валютной системы. Соглашением стран-членов МВФ в Кингстоуне (Ямайка) в январе 1976 г. были оформлены следующие принципы четвертой мировой валютной системы:

1. Введен стандарт специальных прав заимствования (СДП) вместо золотодевизного стандарта.

2. Юридически завершена демонетизация золота: отменены его официальная цена, золотые паритеты, прекращен обмен долларов на золото.

3. Странам предоставлено право выбора режима валютного курса.

4. Увеличен объем прав МВФ по межгосударственному валютному регулированию.

Одновременно с реформами мировой валютной системы страны предпринимали попытки создания региональных валютных систем. В странах ЕЭС было предпринято две попытки создания валютного союза. Первая – в 1969 г., когда была поставлена цель создать экономический и валютный союз к 1980 г. Экономический спад в 70-х гг. задержал создание европейской валютной системы и сопутствующее введение единой валюты, также как и прогресс в других областях интеграции. В 1978 г. была предпринята вторая попытка и в результате в 1988 г. утверждены три стадии перехода к валютному союзу. Еще в 1978 г. была введена европейская единица экю, которая не относилась к категории полноценных денег, но в безличной форме функционировала не только в странах ЕЭС (счетная единица и платежное средство), но и за их пределами.

Первая стадия создания Европейского валютного союза началась 1 июля 1990 г. К этой дате страны-члены ЕЭС должны были устранить все ограничения на движение капитала внутри сообщества. Вторая

стадия – создание Европейского валютного института 1 января 1994 г. Европейский валютный институт не имел полномочий осуществления валютной политики ЕС, его основными функциями были усиление сотрудничества центральных банков и координация валютной политики стран-членов. Кроме этого, институт должен был провести необходимую подготовительную работу для создания Европейской системы центральных банков. Европейский совет 2 мая 1998 г. констатировал, что 11 стран-членов ЕС выполнили условия, необходимые для введения единой валюты с 1 января 1999 г. Через месяц, 1 июня 1998 г., был создан Европейский центральный банк. Третья и последняя стадия создания валютного союза началась 1 января 1999 г., которая была ознаменована безвозвратной фиксацией обменных курсов валют и передачей полномочий проведения единой валютной политики Европейскому центральному банку. Греция вступила в валютный союз 1 января 2001 г., остальные страны (Великобритания, Дания и Швеция) приняли решение пока оставаться вне еврозоны.

Условиями вступления в ЭВС являются так называемые критерии конвергенции, утвержденные Маастрихтским договором в 1992 г., представленные ниже:

- уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% уровень в трех странах с самой низкой инфляцией в течение года, предшествующего вступлению;
- дефицит бюджета должен быть не более 3% от ВВП;
- государственный долг не должен превышать 60% от ВВП или (если превышает) иметь тенденцию к уменьшению (приемлемой тенденцией считается 2% в год);
- долгосрочные процентные ставки должны быть не выше 2% от процентных ставок в трех странах с самой низкой инфляцией в течение года, предшествующего вступлению;
- обменный курс валюты должен находиться в пределах колебаний, допустимых европейской валютной системой (2,25%), в течение двух лет.

Переход на евро осуществлялся поэтапно. Сначала на евро перешли в безналичных расчетах, а только с 1 января 2002 г. эта денежная единица вошла в наличный оборот.

Создание и поддержание на определенном уровне национальной валютной системы требует реализации определенной валютной политики государства.

Валютная политика – это совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными финансовыми организациями в области валютных отношений. Она является частью внешнеэкономической политики государства и включает следующие основные элементы: определение условий обратимости национальных валют, установление порядка осуществления международных расчетов в стране, формирование механизма управления валютным курсом.

Различают текущую и долгосрочную валютную политику. В рамках текущей политики осуществляется оперативное регулирование валютного рынка (с помощью валютных ограничений и интервенций), контроль за выдачей и использованием валютных кредитов, пополнение официальных валютных резервов. Основной задачей текущей валютной политики является обеспечение нормального функционирования валютной системы и равновесие платежного баланса страны. Долговременная валютная политика включает осуществление валютных реформ, изменение порядка международных расчетов и режима валютных курсов и т. п.

Реализация валютной политики на национальном, региональном и международном уровнях называется *валютным регулированием*. В качестве одной из форм валютной политики периодически используются валютные ограничения.

Валютные ограничения – это законодательно оформленная практика регламентации операций с валютой, а также с другими валютными ценностями (золотом) для резидентов или нерезидентов. Характер валютных ограничений может варьироваться от сравнительно мягких, косвенных (через регулирование международных платежей) до жестких, прямых (например, валютная блокада).

Валютная политика, в основе которой лежат жесткие валютные ограничения, называется *политикой валютного контроля*.

Валютное регулирование в Республике Беларусь осуществляется на основе Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июня 2003 г. № 226-З. Основными направлениями валютного контроля являются следующие: определение соответствия проводимых валютных операций валютному законодательству; обеспечение контроля за перемещением иностранной валюты и иных валютных ценностей; предотвращение легализации доходов, полученных незаконным путем; проверка полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям; анализ данных учета, отчетности и информации по валютным операциям.

Органами валютного регулирования в нашем государстве являются Совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь.

Для валютного регулирования в Республике Беларусь характерно наличие ряда следующих типичных валютных ограничений: лицензирование валютных операций, ограничение продажи валюты импортерам, блокирование счетов (регламентация использования средств валютных счетов, особый порядок их ведения), регулирование сроков платежей по экспортным и импортным операциям, контроль за вывозом капи-

тала (предоставление информации и получение разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом, размещение и привлечение кредитов).

План семинарских занятий

1. Характеристика мировой валютной системы.
2. Основные элементы валютной системы.
3. Характеристика современной европейской валютной системы.
4. Этапы развития валютного союза в рамках ЕС.
5. Структура и принципы деятельности международных валютно-финансовых организаций.
6. Перспективы создания валютного союза в рамках СНГ.

Тема 10. Международная миграция рабочей силы

Международную миграцию рабочей силы определяют как оплачиваемую профессиональную деятельность за границей. Причины миграции рабочей силы могут быть экономического и неэкономического характера. Причины экономического характера заключаются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. К неэкономическим относят политические, религиозные, расовые, демографические.

На начальном этапе развития миграция носила преимущественно принудительный характер и выражалась в использовании труда рабов.

В период Средневековья наиболее распространенной формой трудовой миграции стала военная, особенно популярной она была в странах Западной Европы. Становлению трудовой миграции в ее современном виде способствовали великие географические открытия и развитие капитализма в Европе. Период массовой миграции с XV в. (открытие Америки) до середины XIX в. принято считать периодом первоначальной или «старой» миграции. В это время основу миграции составляли два потока. Первый – из Африки в Северную и Южную Америку. Характер миграции был принудительным, что роднило ее с миграцией в древности. По оценкам историков за этот период было насильственным образом перемещено от 20 до 30 млн чел. Второй поток – на вновь открытые земли из Европы. В основном мигрантами являлись разорившиеся ремесленники и крестьяне, которые рассчитывали разбогатеть на новых землях, а также лица, подвергавшиеся гонениям на родине по религиозным мотивам.

Период новой миграции длился с середины XIX в. до Второй мировой войны. Характерной чертой стало прекращение использования принудительного труда. Кроме того, значительно изменилось направление миграционных потоков. Так, утратили позиции ведущий экспортеров трудовых ресурсов такие страны, как Испания, Португалия, Нидерланды. Наибольший отток мигрантов стал характерен для Австро-Венгрии, Италии, Германии, России. Среди стран-импортеров обозначился явный лидер – США. Массовые потоки мигрантов направлялись также в Канаду, Австралию, Новую Зеландию и т. п. Основную массу переселенцев составляли в этот период крестьяне. В послевоенный период сформировалось пять основных миграционных потоков:

- миграция из развивающихся стран в промышленно развитые (основные мотивы – экономический, а также нацеленность на ассимиляцию; особенность – нелегальная миграция и сезонность);
- миграция в рамках промышленно развитых стран (основной мотив – экономический, связанный с различиями в оплате труда, продолжительности рабочего дня, социальных гарантиях работающим);
- миграция трудовых ресурсов между развивающимися странами (из наименее бедных в более развитые; особенности – низкий уровень социальной защиты, тяжелый физический труд, высокая смертность);
- миграция высококвалифицированных кадров из промышленно развитых стран в развивающиеся (миграция специалистов на руководящие должности в развивающуюся промышленность этих стран; особенность – небольшой масштаб и очень высокий уровень оплаты труда);
- миграция из бывших социалистических стран в промышленно развитые (мотивы – экономический и социальный; особенности – утечка «умов», происходящая в результате миграции потеря квалификации работников).

Последствия для стран-экспортеров трудящихся-мигрантов следующие:

- *положительные* (улучшение состояния платежного баланса за счет доходов от миграции; снижение уровня безработицы в стране; повышение жизненного уровня населения за счет заработков за границей; повышение квалификации рабочей силы, возвращающейся из-за рубежа (для развивающихся стран); рост предпринимательской активности у граждан, которые были трудовыми мигрантами);
- *отрицательные* (потеря наиболее активной и квалифицированной части рабочей силы (утечка «умов»), желание мигрантов скрыть полученные доходы, тенденция роста потребления заработанных средств за рубежом, понижение квалификации работающих мигрантов (в странах с переходной экономикой)).

Последствия ли для стран-импортеров трудящихся-мигрантов являются следующие:

• *положительные* (приобретение высококвалифицированной рабочей силы без затрат на ее подготовку; рост конкуренции на внутреннем рынке рабочей силы, что сдерживает рост заработной платы и стимулирует рост производительности; решение проблемы дефицита рабочей силы на низкооплачиваемых, непрестижных для местного населения специальностях).

• *отрицательные* (рост безработицы и социальной напряженности в обществе; конфликты на расовой, религиозной основах; рост преступности; увеличение социальных выплат; нелегальная миграция).

В Республике Беларусь действует лицензионный порядок трудоустройства за рубежом. Безлицензионный порядок существует только в отношении выезжающих на работу в Российскую Федерацию. Создана нормативно-правовая база, которая позволяет осуществлять процесс поиска и обеспечения наших граждан работой за границей, соблюдать их права и социальные гарантии (Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» от 17 июня 1998 г. № 169-З, Положение о лицензировании деятельности, связанной с привлечением в Республику Беларусь иностранной рабочей силы и трудоустройством граждан Республики Беларусь за границей: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 ноября 2003 № 1335. В 2003 г. принята также специальная Государственная миграционная программа на период до 2010 г.

По официальной статистике трудовая миграция не является для республики массовым явлением. Так, по данным платежного баланса Республики Беларусь численность выезжающих в категории «обслуживающий персонал и рабочие» в общем количестве поездок составляет около 4,5%, выезжающих – 5–7%. Однако масштабы трудовых миграций в стране как по въезду, так и по выезду растут.

Сальдо по доходам от труда сложилось в 2005 г. положительным в раз-мере 195 млн долл. США. Оплата труда резидентов Республики Беларусь, временно работающих за рубежом, составила 195,3 млн долл. США (0,7% ВВП). Оплата труда работников-нерезидентов, временно занятых в экономике Республики Беларусь, составила 0,3 млн долл. США.

Лидером по приему мигрантов является Брестская область, куда из приграничных районов Украины прибывает основная их масса (73%). Еще 15% мигрантов приходится на наиболее промышленно развитые регионы – Минск и Минскую область. Из стран СНГ, кроме Украины, в Республику Беларусь приезжают на работу граждане Армении (13%) и Российской Федерации (3,8%). Из других стран в Беларусь традиционно приезжают с торговыми целями вьетнамцы (около 1%).

Белорусские граждане на данный момент выезжают по статистике в 24 страны (в 1993 г. их было четыре). Однако поток отъезжающих в США, Германию и Российскую Федерацию интенсивнее, чем в другие страны.

Основная часть выехавших (около 72%) – молодые люди в возрасте до 25 лет. Из общего числа мигрантов-трудящихся 92% заключают контракты на выполнение работ, связанных с применением преимущественно физического труда. Большинство выезжающих на работу за пределы страны проживает в Минске (65%).

Внешняя трудовая миграция носит ярко выраженный сезонный характер, ее пик обычно приходится на третий квартал года (43% годовой трудовой иммиграции). В этот период интенсивно проводятся сельскохозяйственные работы, значительная часть молодежи находится на каникулах.

Любое государство мира реализует определенную миграционную политику, которая, в первую очередь, зависит от характера и направления миграции в отношении данной страны.

Страны-импортеры основывают свою миграционную политику на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов. В качестве основного инструмента используется иммиграционная квота, которая устанавливается ежегодно. При ее определении учитывается потребность страны по отдельным категориям (полу, возрасту, образованию и т. п.). Иммиграционная квота может распределяться и между странами-поставщиками трудовых ресурсов. К мигрантам выдвигается целый ряд так называемых качественных требований: хорошее состояние здоровья, дополнительные профессиональные требования (например, знакомство с местными системами производства), ограничения личного и психологического характера.

Миграционная политика стран-импортеров селективна, т. е. создаются льготы отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну. Основная цель миграционной политики на современном этапе – защита национального рынка от нелегальной миграции и борьба с дискриминацией легально работающих мигрантов.

В странах-экспортерах трудящихся-мигрантов основные задачи миграционной политики следующие:

- обеспечение легального ввоза заработанных мигрантами средств;
- гарантия возврата трудовых мигрантов на родину;
- социальная защита граждан, выехавших на работу за рубеж.

Все применяемые этими государствами методы и средства миграционной политики можно разделить на две группы.

Первую группу составляют методы и средства защиты интересов государства, регулирующие масштабы миграции следующим образом:

- установлением эмиграционных квот (если на внутреннем рынке существует дефицит рабочей силы);
- предоставлением мигрантам льгот при открытии валютных счетов;

- установлением прямой обязанности возврата мигрантам части заработанных средств легально (обязательные вклады и страховки);

- льготами для бывших трудовых мигрантов при трудоустройстве и получении образования.

Ко второй группе относят методы и средства по защите прав трудящихся-мигрантов, которыми являются следующие:

- лицензирование деятельности фирм, занимающихся трудоустройством граждан за рубежом;

- использование контрактной системы найма;

- заключение двусторонних соглашений о социальных гарантиях со странами, где работает основная масса мигрантов;

- создание специальных учреждений, которые контролируют условия пребывания граждан за рубежом;

- организация специальных фондов для поддержки легальных мигрантов за рубежом.

К числу международных организаций, которые занимаются вопросами трудовой миграции, относятся следующие:

1. Международная организация труда (МОТ). Роль этой организации является ведущей.

2. Конференция ООН по народонаселению (имеет специальный денежный фонд, используемый на финансирование национальных программ в области миграции).

3. Международная организация по миграции (МОМ), созданная в целях упорядочения международной миграции и правовых основ ее регулирования.

4. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), устанавливающая нормы, касающиеся физического состояния и обеспечения медицинского обслуживания мигрантов.

Наибольшее значение имеют в международной практике конвенции МОТ. К числу наиболее важных можно отнести следующие:

1. Конвенция «О трудящихся-мигрантах» (признание равенства национального населения и мигрантов, обеспечение им уровня социальной защиты, условий труда и его оплаты в таком же объеме, как и местному населению).

2. Конвенция «Об основных целях и нормах социальной политики» (подробное описание мер социальной политики по отношению к мигрантам, особенно в области пенсионного обеспечения, пособий по состоянию здоровья, безработице).

3. Конвенция «О сохранении прав мигрантов в области социального обеспечения» (установление зависимости между социальными гарантиями и уровнем развития принимающей страны, т. е. обязует промышленно развитые страны проводить более активную социальную политику по отношению к мигрантам из слабо развитых стран).

Для всех видов международных документов характерным является наличие обязательного условия – защиты только легальных мигрантов.

План семинарских занятий

1. Виды и роль международной миграции.

2. Этапы развития международного рынка труда.

3. Современные «центры притяжения» рабочей силы.

4. Понятие и направления миграционной политики в разных странах.

5. Последствия миграции для стран-импортеров и стран-экспортеров рабочей силы.

6. Республика Беларусь на международном рынке труда.

Тема 11. Международные инвестиционные проекты

Иностранные инвестиции – это экспорт (импорт) финансовых и материальных средств, прав на имущественную и интеллектуальную собственность для вложения их в дело на территории другого государства с целью получения прибыли.

По методике Министерства статистики и анализа Республики Беларусь в общую сумму поступления иностранных инвестиций включаются прямые иностранные инвестиции, портфельные и прочие.

Прямые инвестиции – это любые инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами, полностью или частично владеющими организацией или имеющими не менее 10% акций и паев в уставном фонде, что дает право на участие в управлении организацией.

Портфельные инвестиции – это продажа акций, паев, облигаций, векселей и других ценных бумаг. Портфельные инвестиции составляют менее 10% в уставном фонде организации и не дают право вкладчикам влиять на деятельность организации.

Прочие инвестиции – это торговые и иностранные кредиты, ссуды, займы, финансовый лизинг, кроме полученных от прямого инвестора. Торговые кредиты представляют собой задолженность за полученные от нерезидента Республики Беларусь (непрямого инвестора) основные средства, неустановленное оборудо-

дование, нематериальные активы. Иностранные кредиты включают кредиты, полученные под гарантии правительства, коммерческих банков, залог имущества, поручительства и иное обеспечение.

Цели, которые преследует страна, привлекая прямые иностранные инвестиции, следующие: получение помощи в налаживании выпуска технически сложной продукции, разовое получение новых технологий в расчете на их постоянный приток, решение проблемы обучения национальных кадров, получение финансовой выгоды по сравнению с импортом товаров и иностранными ссудами.

Мотивы движения прямых инвестиций можно условно разделить на три группы: политические, экономические, конкурентные.

Политические цели связаны с обеспечением присутствия страны-инвестора на рынке инвестируемой страны, что обеспечивает возможность влиять на экономическую политику прямо или косвенно. Прямое влияние оказывается путем лоббирования, а косвенное – через деятельность созданных фирм, которые так или иначе меняют экономический климат страны.

Основным мотивом движения прямых иностранных инвестиций является экономический. Основные экономические цели вывоза капиталов в виде прямых инвестиций следующие:

- обход тарифных (таможенных пошлин) и нетарифных протекционистских барьеров;
- использование разницы в стоимости ресурсов в разных странах, в том числе использование разницы в стоимости рабочей силы, а следовательно в издержках производства;
- повышение качества послепродажных услуг для тех товаров, где эта составляющая товара является его важным компонентом, например, для машин и оборудования, бытовой техники (через совместные организации этот процесс контролируется легче, чем работа национального торгового посредника, и обходится дешевле);
- экономия на налогах и экологических программах.

Конкурентные мотивы связаны с повышением конкурентоспособности и более активным, чем в случае внешней торговли, внедрением фирмы на рынок, использованием эффекта внедрения на рынок изнутри, а не извне (торговля). Расширение рынков присутствия повышает имидж фирмы, укрепляет ее позиции на мировых рынках, позволяет оптимизировать конкретную стратегию за счет использования вновь возникших конкурентных преимуществ.

В 2005 г. в реальный сектор экономики Республики Беларусь поступило 1,8 млрд долл. США иностранных инвестиций, что на 19,7% больше, чем в 2004 г. В их общем объеме доля прямых инвестиций составила 24,8% (451,3 млн долл. США). При этом чистое поступление прямых инвестиций оказалось равным 64,4 млн долл. США, что составило только 33,9% от уровня 2004 г. Произошло это потому, что в 2005 г. резко упал объем привлеченных прямых инвестиций: иностранные инвесторы не хотят вкладывать капитал в белорусскую экономику на долгосрочной основе.

По состоянию на 1 января 2006 г. накопленные иностранные инвестиции, включая вложения стран СНГ, оцениваются в 2 млрд долл. США, в том числе прямые составляют 920,1 млн долл. США (45,4% от общего объема накопленных инвестиций). Лидером по объему привлеченных иностранных инвестиций остается Минск (47,9%). Наименьший удельный вес инвестиций приходится на Гродненскую область – лишь 0,7% от их общей суммы. В 2005 г. по сравнению с 2004 г. в 2,1 раза возрос объем инвестиций в Гомельскую область, в 1,8 – в Витебскую, в 1,4 раза – в Минскую и Могилевскую. Сократились вложения иностранных инвесторов в организации Брестской (на 5,5%) и Гродненской (на 34,8%) областей.

Поступившие в 2005 г. иностранные инвестиции на 80% сконцентрированы в трех отраслях экономики – промышленности (806 млн долл. США, или 44,4% общего объема), общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (449,5 млн долл. США, или 24,7%), торговле и общественном питании (281,5 млн долл. США, или 15,5%). Накоплены на 1 января 2006 г. в промышленности 51% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, торговле и общественном питании – 15,3, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка – 9,3%.

По накопленному иностранному капиталу в экономике Республики Беларусь на 1 января 2006 г. лидирует Россия, ее удельный вес в общем объеме инвестиций составил 18,9% (382,6 млн долл. США). Значительный объем накопленных иностранных инвестиций пришелся на Германию – 13,7% (278,2 млн долл. США), США – 8,5% (172,5 млн долл. США) и Великобританию – 7,9% (161 млн долл. США).

Совместные и иностранные организации обеспечивают рабочими местами до 10% занятого населения республики и выпускают 8–10% ВВП страны. В национальном экспорте их доля составляет 15–17%, в импорте – 19–20%.

План семинарского занятия

1. Понятие и виды международных инвестиций.
2. Общие принципы оценки инвестиционных проектов.
3. Показатели эффективности инвестиционных проектов.
4. Оценка эффективности инвестиционных проектов с участием иностранного капитала.
5. Инвестиционное проектирование и результаты деятельности организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.

Задачи

10. Используя данные табл. 13, проанализируйте динамику прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь во взаимосвязи с динамикой численности организаций с прямыми иностранными инвестициями. Сделайте и напишите выводы.

Таблица 13. Прямые иностранные инвестиции в экономику Республики Беларусь и динамика численности зарегистрированных совместных и иностранных организаций в 1995–2005 гг.

Показатели	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Объем прямых иностранных инвестиций, млн долл. США	14,7	118,6	108,0	298,9	674,5	859,2	451,3
Количество организаций с иностранными инвестициями	2645	2148	2420	2912	2957	3457	3545

11. Используя данные табл. 14, проанализируйте показатели, характеризующие формирование уставного фонда организаций с иностранными инвестициями (в том числе по совместным и иностранным). Сделайте и напишите выводы.

Таблица 14. Данные о количестве организаций с иностранными инвестициями и их уставном фонде в 2004–2005 гг.

Показатели	На 1 января 2005 г.			На 1 января 2006 г.		
	всего	в том числе		всего	в том числе	
		совместные организации	иностран-ные организации		совместные организации	иностран-ные организации
Количество организаций (по учетному кругу)	3457	1841	1616	3545	1903	1642
Сумма уставного фонда, млн долл. США	1083,0	742,0	341,0	1111,0	750,0	361,0
Вклад иностранных инвесторов в уставный фонд, млн долл. США	724,0	383,0	341,0	745,0	385,0	360,0

Тема 12. Платежный баланс

Платежный баланс – это соотношение суммы платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени. Он активен, если валютные поступления превышают платежи, и пассивен, если платежи превышают поступления. Основа платежного баланса – группировка всех видов сделок, результаты которых связаны с ростом потребностей в товарах или услугах (отток валюты из страны) или с поступлением иностранной валюты за счет экспорта (приток ее в страну).

Структура платежного баланса включает следующие разделы:

1. *Торговый баланс.* Торговое сальдо во многом определяет общий итог платежного баланса, однако отрицательное сальдо необязательно означает общий дефицит.

2. *Баланс услуг.* Значение этого раздела ограничено. Обычно он анализируется в комбинации с торговым балансом при расчете национального дохода.

3. *Баланс трансфертов.* Он в некоторой степени характеризует место страны в международных расчетах (объем импорта в страну безвозмездной помощи).

4. *Баланс по текущим операциям (текущий счет).* Этот показатель представляет собой сумму торгового баланса, баланса услуг и трансфертов. Данный показатель дает достаточно полный объем информации относительно экономического положения страны. Положительное сальдо свидетельствует, что страна продает произведенные ею товары и услуги другим странам в большем объеме, чем покупает, а это говорит о наличии инвестиционного потенциала (избытка средств). Дефицит отражает увеличение задолженности страны другим странам, т. е. отток средств.

5. *Баланс движения капиталов* показывает, какую роль играет страна на международном рынке капиталов, где она может выступать в качестве заемщика (импортера капитала) или кредитора.

6. *Статья «ошибки и пропуски».* Эта строка показывает неучтенное движение краткосрочного капитала или другие незафиксированные виды сделок.

7. *Баланс официальных расчетов* представляет собой итоговое сальдо по вышеназванным основным разделам платежного баланса.

8. *Балансирующие статьи* включают государственные официальные резервы (запасы золота, иностранной валюты), резервные квоты МВФ. Роль государственных резервов выражается в поддержании курса национальной валюты, обеспечении кредитоспособности нации, страховании от неожиданных потерь при стихийных бедствиях.

Характерными чертами платежного баланса Республики Беларусь является устойчиво отрицательное сальдо в торговле товарами и устойчиво положительное сальдо в торговле услугами, а также незначительная роль финансовых операций в платежном балансе страны.

План семинарских занятий

1. Баланс международных расчетов, его виды.
2. Структура и характеристика платежного баланса.
3. Платежный баланс Республики Беларусь.

Задачи

12. Сделайте расчет и заполните до конца табл. 15, проведите анализ структуры платежного баланса Республики Беларусь, оценив произошедшие в нем изменения.

Таблица 15. Платежный баланс республики Беларусь в 2003–2005 гг., млн долл. США

Статьи платежного баланса	2003	2004	2005
1. Счет текущих операций			
1.1. Товары (сальдо):			
экспорт	10072,9	13942,2	16095,3
импорт	-11328,5	-16126,1	-16622,6
1.2. Услуги (сальдо):			
экспорт	1499,9	1746,9	2060,7
импорт	-915,0	-1058,3	-1237,0
1.3. Доходы (сальдо):			
кредит (во внутреннюю экономику)	126,3	157,6	243,5
дебет (за границу)	-101,2	-159,1	-227,7
1.4. Текущие трансферты (сальдо):			
кредит (во внутреннюю экономику)	291,7	390,6	280,0
дебет (за границу)	-69,6	-87,7	-123,1
2. Счет операций с капиталом и финансовых операций			
2.1. Капитальные трансферты:			
во внутреннюю экономику	133,2	130,4	135,4
за границу	-64,3	-81,1	-94,3
2.2. Прямые инвестиции:			
обязательства (во внутреннюю экономику)	171,8	163,8	305,0
активы (за границу)	-1,5	-1,3	-2,5
2.3. Портфельные инвестиции:			
обязательства (во внутреннюю экономику)	5,3	59,6	-38,6
активы (за границу)	0,8	3,2	-2,9
2.4. Другие инвестиции	123,3	901,3	-92,7
3. Статистические расхождения	41,1	273,8	-139,3
4. Общий баланс			
5. Финансирование			
5.1. Резервные активы	13,8	-255,8	-539,2

Ситуации для обсуждения

1. В летний период большое количество граждан Республики Беларусь выезжает отдыхать на Черноморское побережье Крыма, Северного Кавказа и в Болгарию.

Определите, как эта ситуация отразится в платежном балансе Республики Беларусь и соответствующих стран. Укажите, в каких статьях.

2. Допустим, что некая страна в течение ряда лет имеет значительный пассивный торговый баланс (например, Республика Беларусь).

Определите, как эта ситуация влияет на курс национальной валюты, реальные доходы населения, уровень цен на отечественные и импортные товары, официальные золотовалютные резервы страны.

3. В результате снижения уровня инфляции и укрепления белорусского рубля в Республике Беларусь снижаются процентные ставки по рублевым и валютным депозитам.

Определите, как это теоретически должно отражаться на платежном балансе. Укажите, какими должны быть действия правительства относительно позиции белорусского рубля, платежного баланса, процентных ставок.

Тема 13. Внешнеэкономические операции

Внешнеэкономическая операция – это комплекс действий участников (контрагентов) сделки, представляющих разные страны, направленный на осуществление торгового обмена. По направлению торговли различают экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные операции и встречную торговлю.

Экспортные операции предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Белорусским законодательством установлены следующие основные требования к экспортным операциям: согласование в необходимых случаях объема и цены с государственными органами, получение лицензии и квоты в необходимых случаях, регистрация экспортной сделки, обеспечение в установленные государством сроки поступления выручки от экспорта.

Импортные операции – это закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления организацией-импортером. Импортные сделки контролируются государством по ассортименту, ценам и качественным показателям. Белорусский субъект обязан получить разрешение на импорт конкретных товаров (по установленному перечню), провести сертификацию и гигиеническую регламентацию, уплатить все налоги и сборы, связанные с ввозом товара на территорию республики.

Реэкспортная операция – это вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Такие сделки чаще всего встречаются при продаже товаров на аукционах или товарных биржах.

Реимпортные операции предполагают ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть операции с товарами, возвращенными с консигнационного склада, забракованными покупателем и т. п.

Операции встречной торговли – это внешнеторговые операции, предусматривающие в одном соглашении встречные обязательства экспортера и импортера по закупке товаров друг у друга.

На долю операций внешней торговли приходится около 40% сделок. Основываются они на заинтересованности продавца расширить объем торговли своими товарами и покупателя в выходе на новый рынок, продаже в первую очередь трудно реализуемых товаров, а также исключения или значительном ограничении денежных (валютных) расчетов.

Эксперты ООН подразделяют международные встречные операции на три группы: бартерные, торговые компенсационные, промышленные компенсационные.

Бартерная сделка – это безвалютный товарообмен на всю стоимость контракта. В условиях бартерного соглашения либо точно определяются количество и ассортимент взаимопоставляемых товаров, либо оговариваются полная стоимость товарообменной операции и списки товаров, принимаемые в качестве эквивалента обмена.

Компенсационные сделки могут быть как с полной, так и с частичной компенсацией, при этом, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Следует отметить, что из всего объема международных коммерческих операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится 4%, встречные закупки – 55, компенсационные соглашения – 9, на клиринги – 8%.

В зависимости от объекта продажи различают следующие операции: купли-продажи товаров, купли-продажи услуг, купли-продажи научно-технической продукции.

Операции купли-продажи товаров могут, в свою очередь, подразделяться на операции по продаже готовой продукции, сырья, машин и оборудования в разобранном виде, комплектного оборудования, по поставке кооперированной продукции и др.

Операции по продаже услуг классифицируются в зависимости от их вида на операции по продаже основных услуг (инжиниринг, лизинг, международный туризм, консультационные услуги и др.), обеспечивающих услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, рекламные, услуги по хранению грузов, международные расчеты и др.), услуг в бытовой сфере (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей и др.).

Операции купли-продажи научно-технической продукции подразделяют на следующие основные виды: купля-продажа патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промыш-

ленных образцов), обмен результатами научно-исследовательских работ, купля-продажа непатентуемой научно-технической продукции («ноу-хау»), операции по торговле результатами творческой деятельности в сфере духовной жизни.

Патентуемые объекты охраняются законом о патентном праве. Под «ноу-хау» понимают такую продукцию, которая обладает научно-технической и экономической ценностью, технической применимостью, а также не имеет прямой защиты, обладает полной или частичной конфиденциальностью.

По организационному признаку внешнеторговые операции подразделяют на операции с участием посредников и операции без участия посредников (торговля напрямую).

Торговые посредники – это лица (организации), которые осуществляют связь сторон, желающих заключить сделку. Необходимость и целесообразность привлечения посредников обусловлена следующим:

- посредники лучше знают экономическую конъюнктуру, оперативны и активно реагируют на ее изменение, они знакомы с особенностями конкретных географических рынков;
- участие посредников повышает оперативность в сбыте товаров, а за счет ускорения оборота увеличивается и прибыль;
- привлечение посредников способствует повышению конкурентоспособности товаров, так как посредники проводят техническое обслуживание, осуществляют предпродажный сервис.

В международной практике выделяют следующие виды посреднических операций:

1. *Дилерские операции*. Посредник действует от своего имени и за свой счет на определенной территории. Он занимается перепродажей товара, сам определяет цену и условия его реализации, осуществляет рекламу, несет риск гибели товара. Доход посредника образуется за счет разницы продажных и покупных цен. Часто к числу таких посредников относят также дистрибьюторов. Дистрибьюторы, или сбытовые посредники, закупают товары у конкретного производителя на условиях предоставления товарного кредита. Обычно такие посредники действуют на основании соглашения с производителем, которым определяется регион деятельности и номенклатура товаров. Соглашение также определяет положение дистрибьютора на рынке (исключительное (монопольное), когда данную продукцию на определенной территории реализует только посредник; преимущественное, при котором производитель должен в первую очередь предложить товар дистрибьютору и только в случае отказа искать другого посредника; неисключительное, когда права производителя в сбыте не ограничиваются).

2. *Комиссионные операции*. Одна из самых распространенных форм посредничества на территории стран СНГ. Посредник действует от своего имени, но за счет производителя. К разновидностям комиссионеров относятся следующие:

- *Традиционные комиссионеры*, имеющие право поиска партнера, подписывающие с ним контракты, являющиеся продавцами (или покупателями) товара перед третьими лицами, отвечающие за сохранность товара, несущие материальную ответственность за убытки.

- *Консигнаторы*, принимающие товар под реализацию на строго определенный срок. Обычная консигнация предполагает, что непроданный в срок товар возвращается экспортеру. Частично возвратная консигнация означает, что часть нереализованного в срок товара консигнатор обязан выкупить у экспортера. Полностью безвозвратная консигнация предполагает, что весь непроданный в срок товар должен быть выкуплен консигнатором.

3. *Операции по договорам поручения*. Посредник действует от имени и за счет производителя. К разновидностям таких посредников относятся следующие:

- *Простые посредники* (брокеры), сводящие вместе покупателя и продавца, но непосредственно в сделках не участвующие (ни капиталом, ни своим именем). Иногда, по соглашению, они могут оказывать дополнительные услуги, например, участвовать в составлении контрактов, кредитовать сделку, гарантировать платежеспособность покупателя, проводить исследования рынка и т. п. Брокер может действовать от имени только одной стороны, которая и выплачивает ему соответствующее вознаграждение. Как правило, на постоянной основе с клиентами не работают.

- *Поверенные посредники* (торговые представители), работающие с клиентом на постоянной основе. Как правило, между производителем и поверенным существует соглашение на определенный срок и в отношении определенных рынков.

- *Торговые агенты*, выполняющие функции простых посредников и поверенных. В белорусском законодательстве вопросы деятельности торговых агентов регулируются договорами поручения и комиссии.

План семинарского занятия

1. Классификация международных коммерческих операций.
2. Факторы, определяющие выбор метода осуществления внешнеторговой сделки.
3. Понятие, виды и особенности регулирования в Республике Беларусь встречной торговли.
4. Понятие, роль во внешнеторговой деятельности и основные виды посредничества.
5. Развитие электронной торговли в Республике Беларусь.

Тема 14. Особенности договорных отношений в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности

Межгосударственное регламентирование обеспечивается посредством двусторонних и многосторонних соглашений и договоров. Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют два вида договоров:

- Договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между государствами. К этой группе относятся торговые договоры (устанавливают режим наибольшего благоприятствования в торговле, порядок разрешения споров и др.), международные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве, межправительственные соглашения о финансовой помощи, межправительственные соглашения о защите инвестиций.

- Договоры, регулирующие отношения, которые возникают из внешнеэкономических контрактов. Одним из основополагающих международных документов этой группы является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров).

Положения вышеуказанной Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон договора, ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору (на территории Республики Беларусь Конвенция действует с 1 ноября 1990 г.).

Существенное влияние на содержание обязательств сторон по договору купли-продажи оказывают принятые в международной практике торговые обычаи. Они играют решающую роль при разрешении споров между сторонами в арбитраже.

Под *торговым обычаем* понимается сложившееся в международной торговле единообразие, общепризнанное правило, заключающее в себе ясное и определенное положение по вопросам, которых оно касается. К торговым обычаям относятся также торговые или деловые обыкновения.

Торговые обычаи определяют содержание некоторых условий контрактов (чаще при наличии в контрактах неясностей и неточностей или отсутствии согласованного сторонами условия). В тех случаях, когда в контракте имеется прямое указание о применении торговых обычаев, они могут заменять соответствующую норму права, регулиющую вопросы контракта, если последняя носит диспозитивный характер (т. е. когда в тексте самой нормы указано, что она может применяться только при отсутствии иного соглашения сторон). Обычаи (обыкновения) должны отвечать следующим требованиям:

- иметь характер общего правила (т. е. соблюдаться во всех или в подавляющем большинстве случаев, к которым он применим);
- быть достаточно известным в соответствующей области торговли, определенным по своему содержанию и разумным.

Торговые обычаи излагают в биржевых правилах, составляемых комитетами бирж; специальных сборниках торговых палат; в материалах рабочих комиссий Комитета содействия внешней торговле и других организаций, действующих в рамках ООН; типовых контрактах; решениях третейских судов по отдельным вопросам.

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом. Контракт купли-продажи является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара (обязательство продавца-экспортера передать определенный товар в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя-импортера принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки).

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты.

Контракты купли-продажи могут быть разовые и с периодической поставкой. Для сырьевых товаров характерны разовые контракты с короткими сроками поставки. После выполнения взятых на себя обязательств по таким контрактам юридические отношения между партнерами прекращаются. Контракты с периодической поставкой предусматривают регулярную (периодическую) поставку согласованного в нем количества товара на протяжении установленного срока, который может быть коротким (обычно 1 год) и длительным (в среднем 5–10 лет). Долгосрочные контракты, как правило, заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (угля, природного газа, руд, целлюлозы, газетной бумаги, некоторых химических товаров и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в экспорте полезных ископаемых составляет 50–60%, переработанного сырья – 5–7%.

Все условия контракта можно характеризовать с точки зрения их обязательности для сторон и универсальности.

С точки зрения обязательности условия контракта классифицируют на обязательные и дополнительные. К обязательным условиям относят следующие: наименование сторон-участников сделки, предмет

контракта, качество и количество товара, базисные условия поставки, цену, условия платежа, санкции и рекламации (штрафы, претензии), юридические адреса и подписи сторон. Обязательными эти условия называются потому, что если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков.

Дополнительными условиями являются следующие: сдача-приемка товара, страховка, документы на отгрузку товара, гарантии, упаковка и маркировка, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж, прочие условия. Дополнительные условия предполагают, что при нарушении одной из сторон несущественных условий другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено условиями контракта.

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от степени детализации договорных отношений партнеров.

Широкое распространение в международной торговой практике получило использование так называемых типовых контрактов.

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Он применим только к определенным товарам или определенным видам торговли.

Типовые контракты используются чаще всего в торговле между партнерами, ведущими регулярные внешнеторговые операции (как и применение общих условий поставки), и при заключении сделок на поставку промышленного сырья на долгосрочной основе.

Типовые формы контрактов, а также соглашения об общих условиях поставки широко используются белорусскими организациями-экспортерами (практически каждая из них имеет свои типовые контракты). На первом листе типовых контрактов печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или отдельных листах общие условия. В бланках типовых контрактов обычно оставляется место для включения дополнительных и согласованных между сторонами условий. Типовые контракты должны периодически пересматриваться.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары, промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе, а также на биржах при заключении сделок на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Наиболее распространенными и часто применяемыми торговыми обычаями являются базисные условия поставки (Международные правила по толкованию торговых терминов), унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, унифицированные правила по инкассо.

Базисные условия контракта представляют собой договоренность сторон о распределении обязанностей участников по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте.

При заключении внешнеторговых сделок оправдала себя практика ссылки в контракте на Международные правила по толкованию торговых терминов (Инкотермс-2000). Все термины разделены по условиям поставок на четыре категории в зависимости от объема и распределения обязанностей продавца и покупателя:

- *Термины группы E (условия отправки)*. Продавец передает товар покупателю в своем помещении, он не обязан грузить товар на транспортное средство, должен только подготовить его надлежащим образом к определенному сроку.

- *Термины группы F (условия отгрузки, основная перевозка не оплачена)*. Продавец передает товар перевозчику, которого должен обеспечить покупатель. Риск случайной гибели или повреждения товара и дополнительные издержки, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя.

- *Термины группы C (условия отгрузки, основная перевозка оплачена)*. Продавец заключает договор перевозки, но не принимает на себя риск гибели или повреждения товара в пути и дополнительных расходов после погрузки товара. Очистку товара для экспорта проводит продавец.

- *Термины группы D (условия доставки)*. Продавец несет все риски и расходы до прибытия товара в определенный пункт.

Использование терминов Инкотермс-2000 зависит от желания сторон и должно закрепляться в контракте. Стороны могут также вносить в эти термины определенные изменения, при этом все договорные решения являются более важными, чем предписания правил.

В настоящее время в Республике Беларусь наибольшее распространение получили четыре термина Инкотермс-2000: FCA (фанко-перевозчик), CPT (перевозка (фрахт) оплачены до), DAF (поставка до границы), DDU (поставка без оплаты пошлины).

План семинарских занятий

1. Сущность и содержание основных международных соглашений.
2. Структура и роль типового контракта.

3. Характеристика торговых обычаев.
4. Содержание основных разделов внешнеторгового контракта.
5. Нормативно-правовое регулирование внешнеторгового контракта.
6. Характеристика базисных условий контракта.

Тема 15. Валютно-финансовое обеспечение сделок. Международные расчеты

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, фирмами и гражданами разных стран. На выбор конкретной формы расчетов влияют следующие факторы:

- *наименование товара*, так как по некоторым видам товаров применяются традиционно сложившиеся на мировом рынке формы (например, по торговле машинами и оборудованием – кредит, по поставке комплектного оборудования – аванс и т. п.);

- *платежеспособность и репутация контрагента*;

- *конъюнктура рынка* (уровень спроса и предложения на данный момент времени).

Особенности международных расчетов заключаются в следующем:

- контрагенты вступают в определенные, обособленные от внешнеторгового контракта отношения, связанные с оформлением, пересылкой, обработкой товаросопроводительных и других платежных документов и с осуществлением платежей;

- международные расчеты регулируются национальным законодательством, а также международными банковскими правилами;

- все международные расчеты унифицированы и имеют документарный характер, т. е. осуществляются на основании предъявления финансовых (простых и переводных векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счет-фактур, товаросопроводительных накладных, страховых документов, таможенных счетов и др.) документов.

При осуществлении международных расчетов банки большинства стран, включая Республику Беларусь и страны СНГ, наряду с нормами национального законодательства руководствуются Вексельной и Чековой конвенциями, принятыми в Женеве в 1930 и 1931 гг., а также изданными Международной торговой палатой Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов в редакции 1993 г. (публикация Международной торговой палаты № 500), Унифицированными правилами по инкассо в редакции 1995 г. (публикация Международной торговой палаты № 522).

В Республике Беларусь в соответствии с Банковским кодексом определено, что форма расчетов устанавливается законодательством или договором. Резиденты республики при совершении экспортно-импортных операций имеют право с согласия по контракту избирать любую форму расчетов из следующего списка: аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод, оплата чеками или ценными бумагами, авансовый платеж, платеж без проведения банковских расчетных операций, комбинация нескольких вышеназванных форм расчета.

При *аккредитивной форме* расчетов банк, действующий по поручению покупателя об открытии аккредитива и в соответствии с его инструкциями, обязуется провести платеж продавцу или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель (тратту), выставленный продавцом, при условии предоставления документов, предусмотренных внешнеторговой сделкой. Аккредитив открывается на основании инструкций покупателя (приказодателя). Эти инструкции составляются в соответствии с условиями внешнеторгового контракта, в котором полно и четко должны быть определены все основные условия будущего аккредитива.

В контракте определяются вид аккредитива (отзывный, безотзывный, трансферабельный, с подтверждением или без подтверждения другим банком); наименования банка-эмитента, авизирующего и исполняющего банков; сумма аккредитива; способ исполнения аккредитива; перечень документов, представляемых продавцом (бенефициаром); сроки отгрузки; условия страхования, оплаты транспортных расходов (фрахта), банковских комиссий и т. д.

Технику расчетов с использованием аккредитива во всех случаях нужно предварительно согласовывать с уполномоченным банком (банком-эмитентом), так как при расчетах с использованием аккредитива за экспортируемые и импортируемые товары есть различия.

Документарный аккредитив является лучшей формой расчета для экспортера. Она гарантирует надежность получения платежа, быстрое поступление экспортной выручки и защиту от валютного риска.

Для импортера аккредитивная форма расчетов менее выгодна, так как на срок действия аккредитива происходит отвлечение оборотных средств, возникают неизбежные расходы по оплате комиссий за его открытие и исполнение. Эта форма расчета, несмотря на некоторую техническую сложность, широко применяется на практике.

Инкассовая форма расчетов представляет собой обязательство банка получить по поручению продавца (экспортера) от покупателя (импортера) сумму платежа по контракту после передачи последнему финансовых и коммерческих документов (счетов, транспортных, товарораспорядительных и иных документов, не являющихся финансовыми).

«Чистое» инкассо – это инкассо финансовых документов (переводных и простых векселей, чеков и иных документов, используемых для платежей), не сопровождаемых коммерческими документами.

Все документы, направляемые на инкассо, должны сопровождаться инкассовым поручением, содержащим точные и полные инструкции. Банкам разрешено действовать только в соответствии с инкассовыми поручениями и Унифицированными правилами (при указании в инкассовом поручении, что данное инкассо подчиняется этим правилам), если иное не согласовано всеми заинтересованными сторонами, участвующими в расчетах, или не содержится в положениях законодательства сторон. При расчетах в форме инкассо банки осуществляют лишь посреднические функции и не несут ответственности за неоплату или неакцепт плательщиком инкассируемых документов. Техника расчетов по инкассо проще, чем по аккредитиву.

Наибольшие преимущества инкассовая форма расчета имеет для покупателя (импортера), которому не нужно на определенное время блокировать средства для расчетов. Более того, он имеет возможность до оплаты осуществить проверку документов и товара.

Для экспортера инкассовая форма имеет следующие недостатки:

- не исключен большой разрыв между отгрузкой товара, сдачей документов в банк и фактическим получением платежа;
- не гарантирована оплата импортером в силу его неплатежеспособности на момент поступления документов в банк.

Для исключения подобного риска в контракт можно включить специальные условия о применении телеграфного инкассо или предоставлении покупателем гарантии первоклассного банка.

Банковский перевод представляют собой форму расчетов, при которой плательщик поручает банку перевести с его счета определенную сумму в пользу продавца. Они осуществляются посредством платежных поручений, адресуемых одним банком другому, а также при наличии межбанковской договоренности посредством банковских чеков или иных расчетных документов. Уполномоченные банки по поручению покупателя (плательщика) выставляют платежные поручения и банковские чеки банку-резиденту, а также выполняют их платежные поручения и оплачивают в соответствии с условиями корреспондентских соглашений выставленные им чеки. Данная форма расчетов вследствие простоты осуществления, достаточной оперативности и незначительных затрат наиболее широко применяется в Республике Беларусь, несмотря на наличие очевидных рисков непоставки товаров. Этот недостаток компенсируется системой гарантий, введением в контракт санкций и арбитражных оговорок.

Авансовый платеж – это форма расчетов, при которой покупатель в соответствии с условиями внешне-торговой сделки производит предварительную оплату через банк стоимости товара продавцу до принятия им товара в собственность. Для экспортера расчет авансовым платежом наиболее предпочтителен, так как обеспечивает гарантированное поступление валютной выручки по контракту. По импортным контрактам авансовые платежи и (или) предварительная оплата в иностранной валюте субъектов хозяйствования Республики Беларусь в пользу нерезидентов за приобретенные у них товары в сумме, эквивалентной 100 тыс. долл. США и выше, осуществляются только при наличии у плательщика одной из гарантий иностранного банка, обслуживающего продавца или поставщика (гарантия возврата авансового платежа (Ad-vents Payment Guarantee) или гарантия надлежащего исполнения контракта (Performance Bond). Указанные гарантии должны предусматривать безусловное обязательство иностранного банка о возврате средств на счет импортера в случае непоставки товара по контракту или ненадлежащего (неполного) исполнения условий контракта. В качестве вышеуказанных гарантий могут приниматься только гарантии иностранных банков.

Платеж без проведения банковских расчетных операций представляет собой форму расчета, при которой покупатель в соответствии с условиями внешне-торговой сделки произвел или должен произвести оплату стоимости товара продавцу наличными денежными знаками. В практике расчетов по внешне-торговым сделкам данная форма используется в исключительных случаях и широкого применения не имеет.

Оплата ценными бумагами как форма расчетов предполагает передачу покупателем продавцу в оплату товара по сделке ценной бумаги, которую стороны согласились признать средством платежа. Обычно это ценные бумаги, удостоверяющие право денежного требования (векселя либо чеки). В зависимости от условий контракта по оплате обязательств, возникших из сделки купли-продажи, могут быть переданы и ценные бумаги, удостоверяющие права на получение имущества, и иные товарораспорядительные документы (например, залоговое свидетельство).

Комбинацию нескольких вышеуказанных форм расчетов относят к обособленной форме расчета. Применяется такая форма в случаях, когда стороны по сделке пришли к соглашению, что расчеты должны производиться в несколько стадий: частично перед отгрузкой товара, а окончательный расчет – по факту поставки с рассрочкой либо одномоментным платежом.

План семинарского занятия

1. Международные расчеты в мировом хозяйстве.
2. Основные методы платежей.
3. Основные методы расчетов.
4. Выбор формы расчетов в мировой торговле.
5. Техническое обеспечение международных расчетов.
6. Организация международных расчетов в Республике Беларусь.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ)

1. Понятие и формы международных экономических отношений.
2. Типология стран мира.
3. Этапы развития и современная структура мирового хозяйства.
4. Глобальные проблемы мирового хозяйства.
5. Международное разделение труда как основа формирования мирового хозяйства.
6. Понятие, направления и виды международной специализации.
7. Основные виды международного кооперирования производства.
8. Место Республики Беларусь в международном разделении труда и международных экономических отношениях.
9. Понятие и структура платежного баланса страны.
10. Характеристика платежного баланса Республики Беларусь.
11. Предпосылки и особенности регулирования международных экономических отношений на межгосударственном и международном уровнях.
12. Экономическая деятельность ООН.
13. основополагающие принципы и правила, этапы развития ВТО.
14. Проблемы и перспективы вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.
15. Предпосылки возникновения, сущность теории, основные положения меркантилизма.
16. Предпосылки возникновения, сущность теории, основные положения политики свободы торговли.
17. Новые и новейшие теории внешней торговли.
18. Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь
19. Понятие и основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
20. Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
21. Характеристика методов нетарифного регулирования и их применение в Республике Беларусь.
22. Понятие, назначение и классификация таможенных пошлин.
23. Сущность и основные виды международных корпораций, их роль в международных экономических отношениях.
24. Понятие и показатели экономики открытого типа.
25. Сущность и виды международной экономической интеграции.
26. Основные этапы и особенности развития Европейского Союза. Формирование валютного союза стран ЕС.
27. Виды свободных экономических зон и их характеристика.
28. Особенности функционирования свободных экономических зон в Республике Беларусь.
29. Ценообразование в мировой торговле. Особенности формирования внешнеторговых цен.
30. Значение и применение международного коммерческого арбитража.
31. Особенности договорных отношений в области международных коммерческих операций.
32. Понятие и современное состояние мировой торговли, ее основные показатели и современные тенденции.
33. Понятие и классификация международных коммерческих операций.
34. Общие тенденции развития торговли сырьевыми товарами. Государственное и межгосударственное регулирование торговли сырьевыми товарами.
35. Структура и факторы развития рынка машин и оборудования. Формы торговли машинами и оборудованием.
36. Динамика и структура рынка услуг, его регулирование на международном уровне.
37. Понятие, характерные черты и место в современных международных экономических отношениях международной передачи технологий. Основные виды и способы передачи технологий.
38. Виды и роль международной трудовой миграции. Миграционная политика стран-импортеров и стран-экспортеров рабочей силы.
39. Сущность, основные черты, виды и составляющие, этапы развития мировой валютной системы.

40. Сущность международного движения капитала, его формы, причины миграции и современные особенности.

41. Понятие, принципы и формы международного кредита (классификация по целевому назначению, срокам, форме предоставления, валюте займа и другим признакам).

42. Роль прямых иностранных инвестиций в системе мирохозяйственных связей. Масштабы, мотивы, их определяющие, основные тенденции движения.

43. Понятие инвестиционного климата и факторы, его характеризующие (политические, социальные, финансово-экономические). Инвестиционный климат и инвестиционное законодательство Республики Беларусь.

44. Международные валютно-финансовые организации, их роль в мировой валютной системе. Взаимодействие Республики Беларусь с международными валютно-финансовыми организациями.

45. Понятие и виды валют, валютных курсов.

46. Валютная политика в общей системе государственной экономической политики. Основы валютной политики Республики Беларусь.

ТЕСТЫ

Выберите правильный вариант ответа на поставленные ниже вопросы.

1. Что такое международные экономические отношения?

Варианты ответа:

а) система разнообразных хозяйственных связей национальных экономик различных стран, основанная на международном разделении труда;

б) совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющихся объективным законам рыночной экономики;

в) форма интернациональной организации производства, предполагающая специализацию отдельных стран на производстве тех или иных товаров и их взаимный обмен;

г) форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями.

2. К какой группе стран относится Республика Беларусь?

Варианты ответа:

а) с высоким уровнем доходов;

б) с уровнем доходов выше среднего;

в) с уровнем доходов ниже среднего;

г) с низким уровнем доходов.

3. Чем определяется категория «уровень доходов», используемая в международных экономических отношениях для типологии стран?

Варианты ответа:

а) показателем ВВП на душу населения;

б) показателем средней заработной платы;

в) показателем прожиточного уровня.

4. К каким странам относится Республика Беларусь?

Варианты ответа:

а) экспортерам промышленных товаров;

б) экспортерам сырья (кроме топлива);

в) экспортерам топлива;

г) экспортерам услуг;

д) странам, не имеющим экспортной специализации.

5. На основе чего ведется таможенная статистика?

Варианты ответа:

а) Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК);

б) Стандартной международной торговой классификации ООН (СМТК);

в) Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС);

г) Классификатора основных продуктов (КОП).

6. К чему относится такой фактор, как масштаб национальной экономики?

Варианты ответа:

- а) к естественным предпосылкам;
- б) к экономическим предпосылкам;
- в) к социально-политическим предпосылкам.

7. Какой из приведенных ниже показателей не является признаком международно специализированной отрасли?

Варианты ответа:

- а) более высокая доля экспорта в производстве в сравнении с прочими отраслями;
- б) диверсифицированная структура экспорта отрасли;
- в) более высокий удельный вес отрасли в производстве данной страны в сравнении с ее долей в мировом производстве;
- г) высокий уровень развития внутриотраслевой специализации и кооперирования.

8. Что понимают под специализацией на производстве компонентов продуктов?

Варианты ответа:

- а) предметную специализацию;
- б) подетальную специализацию;
- в) технологическую (стадийную) специализацию.

9. Что характеризует показатель темпов международного разделения труда?

Варианты ответа:

- а) степень открытости экономики;
- б) степень вовлеченности страны в международное разделение труда;
- в) качество и характер международного разделения труда;
- г) эффективность внешней торговли.

10. Какой из нижеприведенных показателей экспортной квоты свидетельствует о достаточной степени открытости экономики?

Варианты ответа:

- а) более 5%;
- б) более 10%;
- в) более 15%;
- г) более 20%.

11. Проявлением какой тенденции развития мирового хозяйства является экономическая интеграция?

Варианты ответа:

- а) регионолизации;
- б) глобализации.

12. При создании чего предполагается свободное перемещение товаров, капитала и рабочей силы?

Варианты ответа:

- а) зоны свободной торговли;
- б) таможенного союза;
- в) общего рынка;
- г) экономического союза;
- д) полной интеграции.

13. Что понимают под соотношением суммы платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени?

Варианты ответа:

- а) платежный баланс;
- б) торговый баланс;
- в) баланс капиталов.

14. Что понимают под роялти?

Варианты ответа:

- а) периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения;
- б) единовременные платежи, не связанные по времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемые заранее на основании экспертных оценок.

15. За счет чего формируется внешний долг?

Варианты ответа:

- а) кредитов, предоставленных правительству страны;
- б) кредитов, предоставленных правительству под гарантии;
- в) всех международных кредитов.

16. Что понимают под соотношением между двумя валютами, которое устанавливается из их курса по отношению к курсу третьей валюты?

Варианты ответа:

- а) спот-курс;
- б) кросс-курс;
- в) форвард-курс.

17. Что из перечисленного ниже можно отнести к свободной экономической зоне?

Варианты ответа:

- а) зона валютного контроля;
- б) зона экспортного производства;
- в) свободная таможенная зона;
- г) внешнеэкономическая зона;
- д) зона свободной торговли.

18. Что понимают под поставкой машин и оборудования в разобранном виде?

Варианты ответа:

- а) способ завоевания рынков;
- б) способ снижения таможенных пошлин в стране с высоким уровнем протекционистской защиты;
- в) оба ответа верны.

19. Что представляет собой объем мирового товарооборота?

Варианты ответа:

- а) сумму экспорта всех стран мира;
- б) сумму импорта всех стран мира;
- в) сумму внешнеторгового оборота всех стран мира.

20. Каковы тенденции развития мировой торговли, которые вызваны НТП?

Варианты ответа:

- а) снижение доли продовольственных товаров и сырья в торговле;
- б) рост спроса на экологичные технологии;
- в) быстрое обновление номенклатуры реализуемой продукции;
- г) увеличение доли продаж комплектующих в мировой торговле;
- д) рост торговли услугами.

21. Что такое национальная монополия с зарубежными активами?

Варианты ответа:

- а) транснациональная корпорация;
- б) интернациональная корпорация;
- в) многонациональная корпорация;
- г) глобальная компания.

22. На чью защиту направлены международные конвенции?

Варианты ответа:

- а) всех трудовых мигрантов;
- б) легальных трудовых мигрантов;
- в) нелегальных трудовых мигрантов.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Авдокушин, Е. Ф.** Международные экономические отношения : учеб. пособие для вузов / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Экономистъ, 2003. – 366 с.
- Акопова, Е. С.** Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. С. Акопова, О. Н. Воронкова, Н. Н. Гаврилко.– Ростов н/Д : Феникс, 2000. – 416 с.
- Буглай, В. Б.** Международные экономические отношения / В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев – М. : Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
- Бункина, М. К.** Основы валютных отношений : учеб. пособие для вузов / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М. : Юрайт, 1998. – 192 с.
- Герчикова, И. Н.** Международное коммерческое дело / И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
- Герчикова, И. Н.** Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности / И. Н. Герчикова. – М. : Консалтбанкир, 2000. – 624 с.
- Международные экономические отношения** / В. Е. Рыбалкин [и др.] ; под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 503 с.
- Международные экономические отношения** / В. И. Капусткин [и др.] ; под ред. С. Ф. Сутырина, В. Н. Харламовой. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1996. – 248 с.
- Мировая экономика** / С. П. Гурко [и др.] ; под ред. А. К. Корольчука, С. П. Гурко. – Минск : Экоперспектива, 2000. – 240 с.
- Основы внешнеэкономических знаний** / И. П. Фаминский [и др.] ; под ред. И. П. Фаминского. – М. : Международные отношения, 1994. – 480 с.
- Сергеев, Е. Ю.** Международные экономические отношения / Е. Ю. Сергеев. – М. : Маркетинг, 2000. – 328 с.
- Сергеев, П. В.** Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе / П. В. Сергеев. – М. : Новый юрист, 1998. – 176 с.
- Филькевич, И. А.** Формирование государственных приоритетов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности / И. А. Филькевич. – Минск : Армита-маркетинг : Менеджмент, 1999. – 287 с.
- Фомичев, В. И.** Международная торговля : учеб. / В. И. Фомичев. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 496 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	3
Краткое содержание тем курса, планы семинарских занятий, ситуации для обсуждения, задачи, тесты	3
Введение	3
Тема 1. Теоретические основы развития международных экономических отношений	5
Тема 2. Основные закономерности становления и развития современной системы международных экономических отношений	8
Тема 3. Глобальные проблемы развития международных экономических отношений на рубеже XIX–XX вв.	14
Тема 4. Международное разделение труда	16
Тема 5. Интеграционные процессы в мировой экономике	26
Тема 6. Структура и тенденции развития международной торговли .	30
Тема 7. Мировой рынок услуг	39
Тема 8. Международный кредит	45
Тема 9. Международные валютные отношения и мировая валютная система	49
Тема 10. Международная миграция рабочей силы	55
Тема 11. Международные инвестиционные проекты	60
Тема 12. Платежный баланс	64
Тема 13. Внешнеэкономические операции	67
Тема 14. Особенности договорных отношений в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности ..	71
Тема 15. Валютно-финансовое обеспечение сделок. Международные расчеты	75
Примерный перечень вопросов к зачету (экзамену)	80
Тесты	82
Список рекомендуемой литературы	87

Учебное издание

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Практикум

**для студентов экономических специальностей
и факультета последипломного образования
и довузовской подготовки,
слушателей специального факультета
ОСП «Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров Белкоопсоюза»**

Авторы-составители:

**Друк Валентина Юрьевна
Бондаренко Валерий Семенович
Яцевич Наталья Владимировна**

Редактор Н. Г. Ласточкина
Компьютерная верстка Л. Г. Макарова

Подписано в печать 26.03.07. Бумага типографская № 1.
Формат 60 × 84¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 5,11. Уч.-изд. л. 6,02. Тираж 130 экз.
Заказ №

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.
ЛИ № 02330/0056814 от 02.03.2004 г.

Отпечатано в учреждении образования
«Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.