

Учреждение образования  
«Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

Кафедра экономики и управления

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Электронный учебно-методический комплекс

Брест  
БрГУ имени А.С. Пушкина  
2019



*Начало*

*Содержание*



*Страница 1 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Заккрыть*

УДК 338+399.9 (075.8)

ББК 65.5

*Авторы-составители:*

кандидат филологических наук, магистр экономических наук, доцент, доцент  
кафедры экономики и управления **Макаревич А.В.**;  
магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и  
управления **Черкасов А.А.**

*Рецензенты*

Мировая экономика и международный бизнес : электронный учебно-методический комплекс / А.В. Макаревич, А.А. Черкасов; Брест. гос. ун-т имени А.С. Пушкина. – Брест : БрГУ, 2019. – 351 с

Электронный учебно-методический комплекс «Мировая экономика и международный бизнес» содержит программу учебной дисциплины, курс лекций, в котором изложены сущность, основные категории и принципы мировой экономики, вопросы для обсуждения на семинарских занятиях, тесты и задания для проверки и самопроверки знаний, перечень вопросов к экзамену и зачету. Цель ЭУМК – способствовать повышению эффективности организации самостоятельной работы студентов, улучшению усвоения понятий изучаемой дисциплины, поиску рациональных решений практических задач международной экономики.

Издание адресовано студентам специальности «Бизнес-администрирование», а также руководителям предприятий, предпринимателям, специалистам. Материалы учебно-методического комплекса адаптированы для иностранных студентов.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 2 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	5
Содержание учебного материала . . . . .	8
Примерный тематический план . . . . .	16
<b>Лекционный курс</b>	<b>17</b>
Тема 1.1 Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес» . . . . .	17
Тема 1.2 Современные тенденции развития мировой экономики . . . . .	27
Тема 1.3 Международное разделение труда и его формы . . . . .	32
Тема 1.4.1 Международные экономические отношения . . . . .	43
Тема 1.4.2 Международная торговля товарами . . . . .	55
Тема 1.4.3 Международная торговля услугами . . . . .	60
Тема 1.4.4 Международный обмен технологиями . . . . .	69
Тема 1.4.5 Международное движение капитала . . . . .	79
Тема 1.4.6 Международная миграция трудовых ресурсов . . . . .	88
Тема 1.5.1 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике . . . . .	100
Тема 1.5.2 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике . . . . .	108
Тема 1.5.3 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике . . . . .	116
Тема 1.6 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике . . . . .	124
Тема 1.7 Глобализация и интеграция мирового хозяйства . . . . .	134
Тема 2.1 Теоретические основы интернационализации бизнеса. . . . .	141
Тема 2.2 Роль ТНК в интернационализации бизнеса. . . . .	157
Тема 2.3 Сравнительная характеристика форм международного бизнеса. . . . .	170
Тема 2.4 Исследования среды зарубежного бизнеса. . . . .	190
Тема 2.6 Регулирование международного бизнеса. . . . .	211
Тема 2.7 Принципы и условия осуществления международных сделок. . . . .	224



Начало

Содержание



Страница 3 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Тема 2.8 Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь. . 248

**Практический курс** 264

Тема 1.1 Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес» . . . . . 264

Тема 1.2 Современные тенденции развития мировой экономики. . . . . 267

Тема 1.3 Международное разделение труда и его формы . . . . . 271

Тема 1.4 Международные экономические отношения . . . . . 275

Тема 1.4.1 Международная торговля товарами . . . . . 278

Тема 1.4.2. Международная торговля услугами . . . . . 283

Тема 1.4.3. Международный обмен технологиями . . . . . 287

Тема 1.4.4 Международное движение капитала . . . . . 291

Тема 1.4.5 Международная миграция рабочей силы . . . . . 295

Тема 1.5 Ресурсный потенциал мировой экономики . . . . . 298

Тема 1.5.1 Демографическое развитие мира . . . . . 300

Тема 1.5.2 Мировая промышленность . . . . . 304

Тема 1.5.3 Транспорт в развитии мирового хозяйства . . . . . 308

Тема 1.6 Роль международных организаций в мировом хозяйстве . . . . . 311

Тема 1.7. Региональная экономическая интеграция . . . . . 317

Тема 2.1 Роль ТНК в интернационализации бизнеса . . . . . 324

Тема 2.3 Сравнительная характеристика форм международного бизнеса. 328

Тема 2.4 Исследования среды зарубежного бизнеса. . . . . 331

Тема 2.6 Регулирование международного бизнеса . . . . . 334

Тема 2.7 Принципы и условия осуществления международных сделок 336

Тема 2.8 Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь . 339

Примерный перечень вопросов к экзамену . . . . . 342

Словарь терминов . . . . . 346

Список использованных источников . . . . . 350



Начало

Содержание



Страница 4 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Введение

Учебная программа по дисциплине «Мировая экономика и международный бизнес» разработана для учреждений высшего образования Республики Беларусь в соответствии с требованиями образовательного стандарта по специальности 1-26 02 01 «Бизнес-администрирование».

Мировая экономика и международный бизнес является одной из базовых учебных дисциплин. В рамках дисциплины изучаются тенденции развития мирового хозяйства, закономерности функционирования открытой экономики в мировой экономике, виды и принципы регулирования международной торговли, формы международной миграции факторов производства, специфику построения валютных отношений, роль государства в рыночной экономике и международных экономических организаций, осуществляющих регулирование мирохозяйственных связей, формы международного бизнеса и влияние международного бизнеса на национальную экономику.

Основу интернационализации современной мировой экономики составляет международный бизнес и от участия в международном разделении труда выигрывают все страны. Особенно велико значение международного бизнеса для малых стран, к которым относится и Республика Беларусь. Международные сделки обеспечивают загрузку производственных мощностей предприятий, стабильность национальной валюты, приток иностранного капитала в страну, технологическое обновление производства, насыщение рынка современными качественными товарами. Поэтому изучение основ мировой экономики и условий ведения международного бизнеса является необходимым этапом современной подготовки менеджеров.

**Цель** курса – формирование теоретических знаний о закономерностях функционирования и современных тенденциях развития мировой экономики в условиях глобализации, сущности и формах сделок в международном бизнесе, условиях его развития в стране и за рубежом и роли Республики Беларусь в мирохозяйственных связях.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 5 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Основными **задачами** курса являются:

- анализ тенденций развития мировой экономики;
- изучение принципов построения открытой экономики, и факторов, определяющих открытость экономики;
- выявление роли международного разделения факторов производства в развитии мировой экономики;
- раскрытие сущности, форм и особенностей развития международной торговли и механизмов реализации внешнеторгового регулирования на национальном и международном уровне;
- изучение причин и форм движения факторов производства в рамках мировой экономики;
- исследование принципов функционирования валютных рынков, построения международной и национальной валютной системы;
- уяснение условий ускорения интернационализации производства, транснационализации и экономической интеграции на современном этапе развития мировой экономики;
- выявление влияния глобализации на национальную экономику и исследование путей решения глобальных проблем;
- анализ деятельности международных экономических организаций и построения взаимоотношений с Республики Беларусь;
- изучение теоретических основ развития международного бизнеса;
- выявление особенностей и сферы применения отдельных форм международного бизнеса;
- освоение методов оценки конкурентоспособности продукции и предприятия;
- приобретение навыков проведения и расчетов эффективности международных сделок;
- выявление роли Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

Учебная программа «Мировая экономика и международный бизнес» для студентов 2 курса юридического факультета специальности 1-26 02 01 Бизнес-



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 6 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

администрирование дневной формы получения образования рассчитана на изучение в течение 3–4 семестров в общем объеме 244 часа, в том числе 136 аудиторных часов (68 часов – лекции, 68 часов – практические занятия): 3 семестр (34 часа лекций, 34 часа практических занятий), 4 семестр (34 часа лекций, 34 часа практических занятий). Итоговый контроль знаний состоит в проведении зачета (3 семестр) и экзамена (4 семестр).

Учебная дисциплина «Мировая экономика и международный бизнес» базируется на изучении учебных дисциплин «Основы менеджмента и организационное поведение», «Микроэкономика», «Макроэкономика» и является основой для изучения специальных и факультативных дисциплин.

В ЭУМК объединены структурные элементы научно-методического обеспечения образования, которое предназначено для обеспечения получения образования по специальности «Бизнес-администрирование», повышения его качества и основывается на результатах фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере образования. ЭУМК построен по классической схеме и включает в себя следующие разделы: лекционный, практический, лабораторный, контроля знаний и вспомогательный. Лекционный курс ЭУМК содержит лекционные материалы для теоретического изучения учебной дисциплины в объеме, установленном учебным планом по специальности. Раздел контроля знаний содержит тест для проведения текущей и вопросы к экзамену для итоговой аттестации студентов. Вспомогательный раздел содержит элементы учебной программы, перечень учебных изданий и информационно-аналитических материалов, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины.

Данный ЭУМК адресован студентам специальности «Бизнес-администрирование», слушателям ИПКиПК, а также руководителям предприятий, предпринимателям, экономистам. С целью повышения эффективности работы с учебно-методическим комплексом студентам рекомендуется готовиться к лекционным и практическим занятиям, предварительно самостоятельно проработав теоретический и практический материал, а также список литературы.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 7 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Содержание учебного материала

### **Тема 1.1. Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес»**

Понятие мировой экономики и международного бизнеса. «Мировая экономика и международный бизнес» как наука. Предмет дисциплины и ее методы. Категориальный аппарат дисциплины.

Мировая экономика как мировое хозяйство. Функции мировой экономики. Типы государств в мировой экономике и их сущность (с развитой экономикой, развивающиеся и с переходной экономикой; большие и малые, рыночные и командно-административные). Модели современной рыночной экономики (либеральная, социально-ориентированная, социально-демократическая). Промышленно-развитые страны. Страны с транзитивной экономикой. Развивающиеся страны.

Роль международного бизнеса в развитии современной мировой экономики.

### **Тема 1.2. Современные тенденции развития мировой экономики**

Основные этапы развития мировой экономики. Основные черты и структура мировой экономики. Подсистемы мировой экономики. Субъекты мировой экономики. Система национальных счетов. Основные показатели международных экономических сопоставлений (ВВП, ВНП, ВВП на душу населения, ИРЧП). Факторы и тенденции развития мировой экономики. Основные центры мировой экономики: тенденции изменения соотношения сил. Уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве.

### **Тема 1.3. Международное разделение труда и его формы**

Понятие и сущность международного разделения труда. Классификация международного разделения труда. Международная специализация производства, ее виды и направления. Сущность, признаки и формы международного кооперирования производства. Классификация международного кооперирования производства. Понятие экспортной и импортной квот. Особенности в развитии МРТ.



Начало

Содержание



Страница 8 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



## Тема 1.4. Международные экономические отношения

Понятие и сущность международных экономических отношений (МЭО). Субъекты МЭО. Объекты МЭО. Формы МЭО. Предпосылки, факторы и тенденции развития МЭО. Понятие мирового рынка. Классификация типов основных товарных рынков. Конъюнктура мирового рынка. Мировые цены, их основные виды.

Международная торговля товарами, ее сущность. Формы и методы международной торговли. Внешнеторговые операции. Международные торговые биржи. Торги, аукционы, выставки. Место Республики Беларусь в деятельности международных экономических организаций. Экономические и административные методы. Межгосударственное торговое регулирование. Деятельность ЮНКТАД и ВТО.

Сущность услуг и их виды. Отличие услуг от товара в его материальном выражении. Подходы к международной классификации услуг: в рамках ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ. Особенности международной торговли услугами. Отраслевая и географическая структура торговли услугами. Туризм и транспортные услуги в мировой торговле. Место РБ на мировом рынке услуг. Государственное и международное регулирование торговли услугами.

Понятие и содержание научно-технического сотрудничества (МНТС) и его цели. Типы технологий. Формы МНТС. Мировой рынок технологий (МРТ). Виды аренды. Патенты, лицензии. Формы расчетов в международном технологическом обмене. Обмен «ноу-хау». Особенности мирового рынка технологий. Понятие международного инжиниринга. Франчайзинг. Международные консалтинг.

Международное движение капитала: понятие, сущность, причины и формы. Факторы, обуславливающие движение капитала. Классификация иностранных инвестиций. Прямые и портфельные инвестиции. Особенности и тенденции международного движения капитала. Иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 9 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Международный кредит как экономическая интеграция. Формы международного кредита. Валютно-финансовые и платежные условия международного кредита. Государственное регулирование международных кредитных отношений.

Понятие международной миграции трудовых ресурсов. Факторы, ее определяющие. Эмиграция, иммиграция, реэмиграция. Виды внешней трудовой миграции. Направления международной миграции рабочей силы. Особенности миграции рабочей силы. Последствия миграции рабочей силы. Миграционная политика, ее виды и инструменты. Тенденции миграции рабочей силы в Республике Беларусь.

### **Тема 1.5. Закономерности функционирования открытой экономики в мировом хозяйстве. Ресурсный потенциал мировой экономики**

Роль природных ресурсов в современной экономике. Проблема истощения ресурсов.

Горючие ископаемые, металлические руды, химическое сырье, строительные материалы.

Почвенные и агроклиматические ресурсы. Земельный фонд. Почвы. Плодородие почв. Проблема опустынивания.

Ресурсы пресной воды. Роль и запасы воды. Пресные воды. Мировое водопотребление. Водообеспеченность стран и регионов. Водохозяйственный баланс. Восполнение дефицитных пресных вод.

Лесные ресурсы. Распределение лесных площадей. Хозяйственное значение лесных ресурсов.

Ресурсы Мирового океана: гидрологические, геологические, биологические.

Минеральное сырье в мировом хозяйстве (размещение и добыча железной руды, урана, бокситов, меди, молибдена, цинка, никеля, кобальта, золота, алмазов, фосфора, калийных солей и пр.).



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 10 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Современная конъюнктура рынков минеральных ресурсов. Закономерности развития мирового рынка минеральных ресурсов.

Социально-экономические аспекты использования минеральных ресурсов. Сырьевая политика развитых и развивающихся стран.

Основные аспекты демографического развития мира. Размещение населения мира по подсистемам и регионам. Оценки демографической ситуации развития мира. Демографическая нагрузка и экономическое развитие. Взаимосвязи экономического и демографического роста. Демографическая политика. Планирование семьи: стимулирование или снижение рождаемости.

Трудовые ресурсы мирового хозяйства. Качество трудовых ресурсов: физические качества человека, общий уровень образования, грамотность, среднее и высшее образование. Использование рабочей силы. Формы и характер занятости в развитых странах. Использование трудовых ресурсов в развивающихся странах. Безработица в странах с переходной экономикой.

Теории размещения хозяйства.

Мировая промышленность: факторы размещения, отраслевая структура, тенденции развития. Топливо-энергетическая промышленность. Нефтяная промышленность. Газовая промышленность. Электроэнергетика. Металлургия. Машиностроение. Химическая промышленность. Легкая промышленность. Пищевая промышленность.

Особенности развития мирового сельского хозяйства. Типология сельского хозяйства и его роль в развитии мировой экономики. Факторы размещения сельского хозяйства. Структура мирового сельского хозяйства. Влияние НТР на развитие сельского хозяйства. Производство некоторых видов сельскохозяйственных культур.

Роль транспорта в развитии мирового хозяйства. Основные факторы и показатели работы мирового транспорта. Мировая транспортная система. Формирование и развитие системы международных транспортных коридоров.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 11 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 1.6. Роль международных организаций в мировом хозяйстве

Регулирующая роль международных валютно-кредитных организаций. МВФ, международный банк реконструкции и развития. Европейский банк реконструкции и развития. Регулирование торговли ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ. Организация Объединённых Наций и её специализированные учреждения.

## Тема 1.7. Глобализация и интеграция мирового хозяйства

Понятие и основные признаки глобализации. Причины глобализации. Современные этапы экономической глобализации. Основные формы глобализации. Институциональная основа процесса глобализации. Особенности глобализации: усиление взаимосвязи деятельности стран, территориальное распространение планетарных интернационализационных процессов, универсализация МЭО. Два направления глобализации: глобализация рынков и глобализация продукции.

Противоречия и тенденции развития процессов глобализации. Последствия глобализации. Глобальные проблемы развития мирового сообщества.

Понятие международной экономической интеграции (МЭИ). Признаки и особенности МЭИ. Зона свободной торговли. Таможенный союз. Общий рынок. Экономический союз. Европейский Союз как наиболее зрелая форма международной экономической интеграции. Этапы становления ЕС. Условия вступления в ЕС. Система управления Европейским Союзом. Предпосылки формирования Североамериканского Соглашения о свободной торговле (НАФТА) и его цели. Специфика соглашения НАФТА по сравнению с ЕС. Создание МЕРКОСУР и других группировок. Примеры реализации процессов международной экономической интеграции в Африке.

Распад СССР и разрушение единого экономического пространства. Объективная необходимость развития интеграционных связей стран СНГ. Экономический потенциал стран СНГ и уровень их экономического развития. Негативные тенденции в развитии отношений стран СНГ. Межгосударственные объединения в рамках СНГ: Союз Беларуси и России. Этапы становления СНГ, его особенности. Проблемы интеграции на постсоветском пространстве.



Начало

Содержание



Страница 12 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Раздел 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

### Тема 2.1. Теоретические основы интернационализации бизнеса

Понятие и сущность интернационализации бизнеса. Место и роль интернационализации в жизненном цикле фирмы. Классификация классических и современных теорий интернационализации бизнеса. Постулаты и выводы теорий международной торговли, концепций экономического развития, теорий прямых иностранных инвестиций. Тенденции, способствующие интернационализации бизнеса. Активная и реактивная мотивации интернационализации. Факторы интенсивного развития интернационализации бизнеса.

### Тема 2.2. Роль ТНК в интернационализации бизнеса

Транснациональные корпорации (ТНК), их сущность и роль в современной мировой экономике. Основные цели ТНК. Особенности деятельности современных транснациональных корпораций. Новый этап в развитии ТНК и их главные сферы деятельности. Типы ТНК. Транснациональные банки и финансовые институты, их особенности. Слияние и поглощение компаний, виды. Структура, основные черты и виды финансово-промышленных групп. ФПП США, Японии и Республики Корея. ТНК на постсоветском пространстве.

Сущность и содержание понятия «конкуренция». Моральные и материальные стимулы конкуренции. Функции, методы и виды конкуренции.

Транснациональные банки – финансовая база международного бизнеса. Их роль в транснационализации бизнеса в условиях становления глобального мирового хозяйства.

### Тема 2.3. Сравнительная характеристика форм международного бизнеса

Организационные формы международного бизнеса с закреплением их юридического статуса в стране базирования (с созданием юридических лиц



Начало

Содержание



Страница 13 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

с иностранными инвестициями). Организационные формы международного бизнеса с закреплением их налогового статуса без создания юридических лиц (представительства и филиалы иностранных юридических лиц). Организационные формы международного бизнеса, основанные на договорных отношениях (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса).

Характеристика форм международного бизнеса: лицензионные соглашения; поставка машин и оборудования; оказание технической помощи; инжиниринговые услуги; подготовка и стажировка специалистов; франчайзинг; подрядное производство; управление по контракту; совместное предприятие; прямое и портфельное инвестирование и др.

#### **Тема 2.4. Исследование среды зарубежного бизнеса**

Правовая среда. Особенности международных правовых систем. Влияние правовой среды на ведение бизнеса. Политическая среда. Виды политических систем. Политические риски и их влияние на международный бизнес. Экономическая среда. Факторы экономической среды в международном бизнесе.

#### **Тема 2.5. Конкурентоспособность как основа развития международного бизнеса**

Понятие «конкурентоспособность на мировом рынке». Конкурентоспособность предприятия. Менеджмент как система обеспечения конкурентоспособности фирмы. Сокращение затрат – фактор роста конкурентоспособности. Нематериальные условия повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

#### **Тема 2.6. Регулирование международного бизнеса**

Роль международных организаций в системе современного мирового хозяйства и международного бизнеса. Международные экономические организации системы ООН. Организация экономического сотрудничества и развития – деловой центр развитых государств. Международный валютный фонд. Группа Всемирного банка. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 14 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Понятие хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса. Основные формы и международный опыт партнерства государства и международного бизнеса.

Особенности национального регулирования международного бизнеса зарубежных государств. Либеральный режим в странах ОЭСР, включая новых членов из Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Особенности соглашений о ликвидации двойного налогообложения.

### **Тема 2.7. Принципы и условия осуществления международных сделок**

Понятие мировой цены. Принципы ценообразования и виды цен в сфере международного бизнеса. Мировые цены в условиях глобализации и электронизации мирохозяйственных связей.

Операции спот и форвард, фьючерсные контракты. Валютные опционы. Оптимальные модели поведения на рынке ценных бумаг.

### **Тема 2.8. Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь**

Республика Беларусь в международной торговле. Республика Беларусь и международные финансовые организации: тенденции сотрудничества. Место и роль иностранного бизнеса в экономике Республики Беларусь. Динамика и структура иностранных инвестиций в Республике Беларусь. Направления и структура экспорта Республики Беларусь. Факторы, сдерживающие развитие экспортного потенциала.

Международное и государственное регулирование иностранного бизнеса в Беларуси.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 15 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

## Примерный тематический план

№ темы	Наименование темы	Лекции	Практические занятия	Всего
1	2	3	4	
1	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (68 ч.)	34	34	68
1.1	Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес» (4 ч.)	2	2	4
1.2	Современные тенденции развития мировой экономики (4 ч.)	2	2	4
1.3	Международное разделение труда и его формы (8 ч.)	4	4	8
1.4	Международные экономические отношения (24 ч.)	12	12	24
1.5	Закономерности функционирования открытой экономики в мировом хозяйстве. Ресурсный потенциал мировой экономики (16 ч.)	8	8	16
1.6	Роль международных организаций в мировом хозяйстве (8 ч.)	4	4	8
1.7	Глобализация и интеграция мирового хозяйства	2	2	4
2	МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС (68 ч.)	34	34	68
2.1	Теоретические основы интернационализации бизнеса (8 ч.)	4	4	8
2.2	Роль ТНК в интернационализации бизнеса (8 ч.)	4	4	8
2.3	Сравнительная характеристика форм международного бизнеса (4 ч.)	2	2	4
2.4	Исследование среды зарубежного бизнеса (12 ч.)	6	6	12
2.6	Регулирование международного бизнеса (8 ч.)	4	4	8
2.7	Принципы и условия осуществления международных сделок (12 ч.)	6	6	12
2.8	Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь (8 ч.)	4	4	8
<b>ВСЕГО за весь курс</b>		<b>68</b>	<b>68</b>	<b>136</b>



Начало

Содержание



Страница 16 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



# Лекционный курс

## Тема 1.1 Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес»

### План лекции

1. Понятие мировой экономики и международного бизнеса.
2. Мировая экономика как мировое хозяйство.
3. Типы государств в мировой экономике.

#### **1. Понятие мировой экономики и международного бизнеса.**

Наиболее характерным явлением нашего времени является динамичное развитие международных экономических отношений. Постоянно расширяются и углубляются связи между предпринимателями, фирмами, организациями, между странами и регионами. Активизируются процессы объединения отдельных стран для совместного решения многих экономических проблем. Изучение мировой экономики и международного бизнеса приобретает особую актуальность, поскольку углубляющаяся интернационализация товарных и финансовых рынков, усиливающая взаимосвязь и взаимодействие национальных экономик оказывает воздействие на развитие каждой отдельной страны. Экономические спады, финансовые и валютные кризисы, первоначально возникая в отдельных странах или регионах, неизбежно приобретают глобальный характер. Сегодня становится все очевиднее, что ни одна из стран не может успешно решать экономические проблемы, не координируя свою национальную политику с политикой, проводимой другими странами. В современном мире производить все виды товаров, создавать и совершенствовать все факторы производства не под силу ни одной, даже самой богатой стране. Мировая экономика является тем механизмом, который может обеспечить достижение этих целей в интересах всех стран.



Начало

Содержание



Страница 17 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**Мировая экономика (world economics)** – наука, часть общей теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйствующих субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

**Мировая экономика (мировое хозяйство)** – система международных экономических взаимоотношений как универсальная связь между национальными хозяйствами. Признаками мировой экономики являются:

- развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;
- развитая сфера международного движения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;
- международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах, в рамках транснациональных корпораций;
- самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием международного движения товаров и факторов производства;
- система межнациональных и наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов международного регулирования для обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;
- экономическая политика государства, исходящая из принципов открытой экономики.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, иерархичностью, многоуровневостью, структурностью.

**Предметом мировой экономики** являются закономерности формирования спроса и предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте, и вытекающие из этого выводы для экономической политики стран.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 18 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



Сфера мировой экономики включает в себя мировой рынок и мировое хозяйство. **Мировой рынок** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства. Мировой рынок проявляется в межгосударственном перемещении товаров под воздействием внутреннего и внешнего спроса, а также выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах. **Мировое хозяйство** – совокупность национальных экономик стран мира, связанными между собой мобильными факторами производства.

Современный этап становления мирового хозяйства, основанный на углублении международного разделения труда, глобализации мировой экономики и либерализации внешнеэкономической деятельности породил новое видение мирохозяйственных связей – **международный бизнес**. Международный бизнес играет решающую роль в функционировании мирового хозяйства. Мировая статистика свидетельствует, в настоящее время он обеспечивает около 90% мирового товарооборота, ? всех новаций, более 90% накопленных иностранных инвестиций. Это проявляется вследствие открытости мировой экономики и воздействия ее на национальные экономики, взаимодействия между иностранными секторами всех стран мира, созданием интеграционных систем, в форме экономических союзов и свободных экономических зон.

С точки зрения отдельных стран бизнес делится на **национальный**, находящийся в собственности и под управлением национального капитала, **иностраный** – в собственности и под управлением иностранного капитала и бизнес **со смешанным** – национальным и иностранным – капиталом. В мировой экономике различают **национальный** и **международный** бизнес. **Национальный бизнес** представляет собой сообщество хозяйствующих субъектов отдельных стран.

**Международный бизнес** выступает как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов. К основным **признакам** международного бизнеса относят:

Начало

Содержание



Страница 19 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- обмен деятельностью между субъектами международных экономических отношений;

- стремление каждого участника обмена деятельностью реализовать свои интересы независимо от того, реализуется ли при этом интересы контрагентов или нет;

- проявление личной или коллективной инициативы в процессе подготовки и проведения сделки;

- способность и готовность идти на личный (или коллективный) риск ради проведения сделки на выгодных условиях и др.

**Формы** ведения международного бизнеса включают торговлю товарами и услугами, транспортные перевозки, лицензирование, франчайзинг, проекты «под ключ», управленческие контракты, прямые и «портфельные» инвестиции и др. Они характеризуются международными бизнес-процессами, протекающими в мировой экономике и возникающими в сфере международных экономических отношений.

## **2. Мировая экономика как мировое хозяйство.**

Под мировым хозяйством в общем смысле принято понимать совокупность национальных хозяйств, подчиняющихся объективным законам рыночной экономики и взаимосвязанных между собой посредством системы международных экономических связей и международного разделения труда. Его также принято отождествлять с мировой экономикой и всемирным хозяйством. В основе мирового хозяйства лежит международное и национальное производство благ (материальных и духовных), их распределение, обмен и потребление, ограниченные рамками отдельных стран мира. На их основе между государствами формируются международные экономические отношения, представляющие собой хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами.

Резиденты – организации (домашние хозяйства и предприятия данного государства), зарегистрированные на экономической территории страны и



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 20 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

принимающие участие в ее экономической деятельности не менее 1 года. Нерезиденты – организации других стран, которые действуют в экономическом пространстве данного государства, а также постоянные представительства других стран.

Международные экономические отношения, опосредующие всю структуру мирового хозяйства, могут принимать следующие формы: вывоз капитала; валютно-кредитные отношения; внешняя торговля; международная экономическая интеграция; миграция рабочей силы и т.п. В целом мировое хозяйство считается политико-экономической и исторической категорией. Это объясняется тем фактом, что для каждого конкретного исторического этапа характерны определенные масштабы и уровень производства, социально-экономическая структура и степень интернационализации хозяйственной жизни. В процессе своего становления и развития мировое хозяйство прошло множество этапов. Его отличительными чертами считаются возросшая степень освоения географического пространства, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости государств мира, а также формирование международных производительных сил.

В современном мире как никогда ранее активно развивается сотрудничество между странами в хозяйственной сфере. Касается это как международного обмена товарами и услугами, так и движения факторов производства. Меняется сама экономическая политика, которая ныне строится на принципах открытости и предполагает необходимость международной координации. Основной чертой мирового хозяйства на современном этапе его развития считается усиление глобализации и интернационализации хозяйственной жизни.

**Глобализация** – процесс усиления интеграционных связей между отдельными государствами и народами.

Сегодня все страны мира в той или иной степени принимают участие в международном разделении труда. В результате воспроизводственные процессы начинают осуществляться не только на уровне национальных



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 21 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

экономик, но и на международном уровне. Глобализация мирового хозяйства связана непосредственно с формированием общемирового единого финансово-экономического, производственного и информационного пространства. Как явление глобализация имеет свои преимущества и недостатки. Тесное экономическое сотрудничество государств обеспечивается в результате выхода национальных экономик за пределы своих границ.

Интернационализация мирового хозяйства и усиление глобализационных процессов в обществе с одной стороны позволяют странам повышать эффективность своих национальных экономик, используя при этом преимущества и выгоды международного разделения труда. В то же время глобализационные процессы в мировом хозяйстве неизменно сопряжены с определенными негативными последствиями. Наиболее актуальными из них считаются: растущая экономическая взаимозависимость государств; международная преступность; зависимость небольших государств от крупных; забвение национальных традиций. Так или иначе, глобализация приводит к преобразованию мирового пространства в единую экономическую зону, в которой товары, услуги, информация и капитал могут свободно перемещаться. В ближайшем будущем она будет лишь усиливаться.

Особенности становления современного мирового хозяйства. Современный этап развития мирового хозяйства начался еще в конце XX века и продолжается до сих пор. Свой отсчет он ведет с 1990-х годов, когда мировое хозяйство начало приобретать черты единого целостного образования. Основными факторами, способствующими подобному развитию, считаются распад Советского Союза и Совета экономической взаимопомощи, переход бывших социалистических государств Восточной и Центральной Европы на рыночные основы, возрастающая роль международных корпораций в мировой экономике, а также дальнейшее развитие интеграционных процессов в мире. Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется рядом особенностей, а именно: интернационализацией хозяйственной жизни; либерализацией внешнеэкономических связей; унификацией



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 22 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

правил хозяйственной жизни; созданием системы межгосударственного регулирования хозяйственных связей; региональной экономической интеграцией; транснационализацией производства и капитала; глобализацией мирового хозяйства. В современном мире для всех стадиях воспроизводственного процесса характерно сближение и взаимопроникновение национальных экономик, степень открытости которых растет. Это проявляется в создании благоприятного инвестиционного климата, снижении таможенных пошлин и смягчении миграционной политики. Сегодня большинство стран мира ориентировано на построение экономики открытого типа, активно вовлеченной в международный хозяйственный оборот. Не последнюю роль в этом играют международные экономические институты.

### 3. Типы государств в мировой экономике и их сущность.

До начала 90-х годов XX в. страны мира подразделяли на три типа: социалистические, развитые капиталистические и развивающиеся. После распада мировой социалистической системы на смену этой типологии пришли другие. Одна из них объединяет все страны мира в три группы: *экономически развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой*, т.е. осуществляющие переход от планово-централизованной экономики к рыночной.

Широко применяется двухчленная типология с подразделением всех стран на *экономически развитые и развивающиеся*. Основным критерием при такой типологии служит уровень социально-экономического развития государства, выраженный через показатель ВВП в расчете на душу населения.

Наибольшее значение при изучении мирового хозяйства имеет типология, учитывающая уровень и характер социально-экономического развития страны. Уровень социально-экономического развития определяется рядом показателей:

- размер валового внутреннего продукта (ВВП) или валового национального продукта (ВНП);
- размер ВВП на душу населения;



Начало

Содержание



Страница 23 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- доля в ВВП продукции сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг;
- объем промышленной продукции;
- инвестиции в основной капитал;
- золотовалютные резервы страны и др.

По показателю ВВП (или ВНП) на душу населения все страны принято делить на три группы (типа):

1. Экономически развитые страны, у которых ВВП на душу населения составляет 4 тыс. долл. и выше.
2. Менее развитые страны (по терминологии ООН, развивающиеся страны).
3. Постсоциалистические и социалистические страны, называемые также странами с реформируемой, или переходной экономикой.

Каждая из трех групп в свою очередь делится на подгруппы. В учебниках по мировой экономике группу стран с переходной экономикой нередко включают в группу экономически развитых стран в качестве подгруппы. В этом случае типология стран выглядит следующим образом.

**Группа 1** – экономически развитые страны, включает около 60 стран мира, в том числе постсоциалистические и страны СНГ, образовавшиеся после распада СССР.

1. «Большая семерка»: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Это страны – лидеры западного мира, отличающиеся наибольшими масштабами экономической и политической жизни. На долю «семерки» приходится более 2/5 мирового ВВП (более 26 трлн долл.), а ВВП на душу населения составляет от 28 тыс. долл. И выше.

2. Менее крупные страны Западной Европы: Нидерланды, Бельгия, Швеция, Норвегия, Испания, Австрия, Финляндия и др. Политическая роль и экономическая мощь каждой из перечисленных стран не столь велики, как у крупных стран, но в целом они играют заметную роль в мировой экономике. Национальное хозяйство каждой из них отличается высокой международной специализацией, а ВВП на душу населения в ряде случаев даже выше, чем у стран «Большой семерки».



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 24 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



3. Страны «переселенческого капитализма», сформировавшиеся выходцами из европейских стран. К ним относятся главным образом бывшие доминионы Великобритании: Австралия, Новая Зеландия, Южно-Африканская Республика и др.

4. Постсоциалистические страны Восточной Европы, включающие Польшу, Венгрию, Чехию, Словакию, Словению и др.; страны СНГ; социалистические страны, проводящие экономические реформы Китайская Народная Республика (КНР), Вьетнам, Корейская Народно-Демократическая Республика (КНДР), Куба. КНР здесь занимает особое положение, поскольку по показателю ВВП на душу населения ее относят к группе развивающихся стран.

В **группу2** входят все остальные страны, которые относятся к категории развивающихся стран. Они занимают большую часть всей площади земной суши, на них приходится почти 80% мирового населения (включая Китай). Страны расположены в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании. Большинство стран данной группы стали независимыми после Второй мировой войны, когда образовалось около 100 новых государств, которые во времена активного противостояния капиталистических и социалистических стран (1950-1990 гг.) назывались *странами третьего мира*. Общими чертами для всех развивающихся стран являются:

- колониальное прошлое и связанная с этим бедность;
- острое противоречие между политической самостоятельностью и экономической зависимостью;
- сохранение докапиталистических форм хозяйства;
- аграрно-сырьевой и минерально-сырьевой характер экономики;
- огромная задолженность экономически развитым странам (по данным Всемирного банка, она составляет более 3 трлн долл.).

Несмотря на общие черты, между странами второй группы имеются различия в уровне жизни, промышленном развитии, что ставит вопрос о выделении некоторых



Начало

Содержание



Страница 25 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

из них в особую группу или присоединения к группе экономически развитых стран. Среди развивающихся стран различают следующие пять подгрупп:

1. Ключевые страны: Индия, Бразилия, Аргентина, Мексика. Они обладают большим природным, людским и экономическим потенциалом и по многим социально-экономическим параметрам являются безусловными лидерами развивающегося мира.

2. Новые индустриальные страны (НИС): Южная Корея (Республика Корея), Сингапур, до недавнего времени Гонконг, Тайвань, Малайзия, Таиланд, Индонезия (условно), Филиппины (условно). Иногда к этой подгруппе причисляют также Аргентину, Мексику и Бразилию.

3. Небольшая группа стран – экспортеров нефти: Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Ливия, Бруней. За счет значительного притока долларов от продажи нефти этим странам удалось увеличить ВВП на душу населения до размеров, сравнимых с уровнем ВВП некоторых развитых стран.

4. Страны, отстающие в своем развитии, являются самой многочисленной подгруппой. В ней преобладают страны с отсталой многоукладной экономикой и существенными феодальными пережитками.

5. Наименее развитые страны – группа, включающая 42 страны с общим населением более 400 млн человек. В экономике этих стран преобладает потребительское хозяйство, почти нет обрабатывающей промышленности, 2/3 взрослого населения неграмотно. ВВП на душу населения составляет порядка 500-1000 долл. в год. К этой подгруппе относятся: Бангладеш, Непал, Афганистан, Нигер, Чад, Эфиопия, Сомали, Гаити и др.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 26 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

## Тема 1.2 Современные тенденции развития мировой экономики

### План лекции

1. Этапы развития мировой экономики. Черты мировой экономики.
2. Структура мировой экономики.
3. Система национальных счетов. Основные показатели международных экономических сопоставлений (ВВП, ВНП, ВВП на душу населения).

#### 1. Этапы развития мировой экономики. Черты мировой экономики.

Экономические связи между странами и регионами начали формироваться в античном мире (Греция, Рим, Индия, Китай). Однако они имели локальный, эпизодический характер. Перелом наступил в конце XVIII – начале XIX веков. В связи с ростом машинного производства в наиболее развитых странах, созданием мировой колониальной системы началось формирование мирового рынка. Экономические связи стали приобретать современные динамичные черты. Первоначально развитие мирового хозяйства носило характер торгово-экономических связей. К началу XX в. развитие дополняется вывозом капитала, миграцией рабочей силы, становлением валютных отношений. К этому времени (1900–1914 гг.) можно говорить о мировом рынке как о сформировавшейся системе. Завершению формирования мирового хозяйства содействовали следующие факторы: потребность в экономических ресурсах, потребность в рынках сбыта, усиление конкуренции наиболее экономически развитых стран. Формирование мирового рынка и системы международных экономических отношений означало и формирование мировой экономики как целостной системы.

Современные тенденции развития мировой экономики определяются теми структурными изменениями, которые сегодня в ней происходят. К ним относятся:

1. Изменения отраслевой структуры мирового ВВП и изменения, в связи с этим, структуры занятости. Доля сферы услуги занятых в этой сфере постоянно растет.



Начало

Содержание



Страница 27 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

2. Стремление многих развивающихся стран к структурным преобразованиям на основе индустриализации и превращения их в новые индустриальные страны.

3. Рост расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и увеличение высокотехнологичных производств, что ведет к усилению конкуренции на мировых рынках.

Основными факторами, определяющими особенности развития современной международной экономики, являются:

1. *Производственные, научно-технические и технологические.* Для них характерны: резкий рост масштабов производства; переход к новому способу производства, основанному на наукоемких технологиях; появление новых средств транспорта и связи, обеспечивающих быстрое передвижение товаров, услуг, ресурсов и идей в более благоприятные экономические условия; быстрое распространение знаний в результате научного или коммерческого обмена; сокращение благодаря передовым технологиям транспортных, телекоммуникационных издержек, снижение затрат на обработку, хранение и использование информации.

2. *Организационные,* предполагающие: международные формы осуществления производственно-хозяйственной деятельности (например, ТНК); выход неправительственных организаций на межнациональный и мировой уровень; превращение многонациональных и других организаций в основных действующих субъектов мировой экономики.

3. *Экономические,* основывающиеся на: либерализации торговли товарами и услугами, рынка капитала; внедрение международными экономическими организациями единых критериев оценки макроэкономической политики, унификации требований к налоговой, региональной, аграрной, антимонопольной политике; внедрении единых технологических стандартов и требований к экономической и финансовой отчетности.

4. *Информационные,* предполагающие: радикальное изменение средств делового общения, обмена производственной, научно-технической и финансовой



Начало

Содержание



Страница 28 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

информацией; формирование систем, позволяющих из одного центра оперативно управлять производствами, расположенными в разных странах.

5. *Политические*, включающие: усиление прозрачности государственных границ, позволяющее свободно передвигаться рабочей силе, товару и капиталу.

6. *Социальные и культурные*, к которым относятся: ослабление привычек и традиций, социальных связей и обычаев, что повышает мобильность людей в территориальном и духовно-психологическом отношении и способствует международной миграции; возникновение и развитие единомыслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли; проявление тенденции к формированию глобальных СМИ, международного искусства и монокультуры.

Сегодня в международной экономике действуют две противоположные тенденции: первая – стремление обеспечить устойчивость хозяйственных процессов всего мирового сообщества; вторая – отстаивание каждой страной своих национальных интересов.

## 2. Структура мировой экономики.

Современная мировая экономика сформировалась как система с неоднородной структурой. В ее состав входят развитые страны (около 30 стран) и развивающиеся страны (более 140 стран). Развитые страны имеют высокие показатели производства ВВП на душу населения, производительности труда. На мировом рынке выступают как экспортеры капитала и высоких технологий. Развивающиеся страны, как правило, уступают по производству ВВП на душу населения, уровню жизни, производительности труда. На мировом рынке выступают как экспортеры топлива, сырья, рабочей силы, относительно дешевых потребительских товаров. Многие из развивающихся стран в последнее время показывают высокие темпы экономического роста. К группе развивающихся стран с переходными экономиками относятся страны СНГ, в т. ч. Республика Беларусь.



Начало

Содержание



Страница 29 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Мировая экономика характеризуется следующими чертами:

- создание региональных интеграционных объединений;
- ускорение процесса глобализации;
- переход наиболее развитых национальных экономик к постиндустриальному (информационному) обществу;
- наличие институтов, оказывающих воздействие на международные экономические отношения (Всемирный банк, МВФ и т. д.).

**Субъекты мирового хозяйства** – хозяйствующие единицы, обладающие необходимыми ресурсами и способные организовать хозяйственную деятельность на мировом рынке в соответствии с международным правом. Выделяют следующие субъекты:

- национальные государства – форма экономической и политической организации общества, тесно связанная с национальной экономикой; – региональные интеграционные группировки – объединения национальных экономик (таможенные, экономические и валютные союзы и т. д.);
- транснациональные компании (ТНК) – фирмы, действующие в двух и более странах (зарубежное производство составляет не менее 25 % общего объема производства фирмы);
- международные экономические организации (правительственные (МВФ, ВТО и др.) и неправительственные («Гринпис»)).

**3. Система национальных счетов. Основные показатели международных экономических сопоставлений (ВВП, ВНП, ВВП на душу населения).**

Важнейшим показателем для международных сопоставлений уровней социально-экономического развития является валовой продукт. Его рассчитывают либо по территориальному принципу – валовой внутренний продукт (ВВП), либо по национальному принципу – валовой национальный продукт (ВНП). При этом



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 30 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

учитываются лишь конечные товары, не используемые для производства других товаров в данной национальной экономике. Более распространен показатель ВВП, т. к. он учитывает результаты работы всех субъектов хозяйствования в национальной экономике. ВВП и ВНП можно использовать для измерения объема производства в национальной экономике, ее доли в мировой экономике. Для характеристики уровня развития национальной экономики используют ВВП на душу населения (на одного жителя страны) или ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала) – интегральный показатель, который учитывает ВВП на душу населения, среднюю продолжительность жизни населения, уровень развития образования в стране. Развитие современной мировой экономики характеризуется тенденцией к формированию нескольких центров или полюсов экономического роста. До начала XXI века такими полюсами были развитые страны: США, Западная Европа и Япония. В начале XXI века ускорилось развитие стран Восточной Азии и Латинской Америки. В число 10 стран с наибольшим объемом ВВП входят такие развивающиеся страны, как Китай, Индия, Россия и Бразилия (Китай вышел на 2-е место в мире после США по производству ВВП). В результате воздействие развивающихся стран на развитие мировой экономики постоянно усиливается. Развитые страны, уступая ряд позиций по общему объему ВВП, промышленного, сельскохозяйственного производства, торговли, продолжают лидировать в сфере высоких технологий и экспорте капитала. Неравномерность развития мировой экономики усиливается последствиями мировых экономических кризисов, которые ускоряют изменения в соотношении сил. Для характеристики участия национальной экономики в мировом хозяйстве целесообразно учитывать ее долю в мировом ВВП и долю в мировой торговле в процентах. Для более точного учета показателей ВВП их пересчитывают в доллары США по паритету покупательной способности (ППС), т. е. по соотношению покупательной способности национальной валюты и доллара США.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 31 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.3 Международное разделение труда и его формы

### План лекции

1. Понятие и сущность международного разделения труда (МРТ).
2. Классификация международного разделения труда. Международная специализация производства, ее виды и направления.
3. Классификация международного кооперирования производства.
4. Понятие экспортной и импортной квот. Особенности в развитии МРТ.

**1. Понятие и сущность международного разделения труда.** Разделение труда – исторически определенная система общественного труда, складывающаяся в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества. Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности. Выделяют несколько видов разделения труда – общее, частное, единичное. Международное разделение труда (МРТ) – исторически сложившийся или приобретенный устойчивый процесс сосредоточения производства тех или иных материальных благ и услуг в отдельных странах и обусловленная этим необходимостью обмена результатами труда между ними. Сущность МРТ проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства. Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности, а также их кооперацию, взаимодействие. МРТ является ступенью общественного территориального разделения труда между странами. Оно опирается на специализацию производства отдельных стран. МРТ играет все возрастающую роль в реализации процессов расширенного производства в мировом хозяйстве и обеспечивает взаимосвязь этих процессов, а также формирует соответствующие международные отраслевые и регионально-отраслевые пропорции.

МРТ обусловлено различиями в географическом положении государств, ресурсами, которыми располагает каждая страна, ее научно-техническим



Начало

Содержание



Страница 32 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



уровнем развития, состоянием экологии, особенностями исторического развития и целесообразностью налаживания производства определенного вида продукции. Выделяют три основные группы факторов, влияющих на международное разделение труда:

1) социально-географические факторы: проявляются в различии государств по их территориальному расположению, численности, структуре населения, историческому опыту, традициям и менталитету народа;

2) природно-климатические факторы: обусловлены различиями в климатических условиях государств, обеспеченностью природными ресурсами, такими как полезные ископаемые, реки, озера, моря, пахотные земли, лес, разнообразие животного мира и др.;

3) технико-экономические факторы: связаны с тем, что страны имеют различный уровень экономического и научно-технического развития, это обуславливает разную степень целесообразности производства того или иного вида продукции для разных государств, наличие собственных технологий, ноу-хау, научных открытий, новых технологий и машин. Научно-технический прогресс обуславливает усиленное развитие процесса разделения труда и приоритетов между производством государств.

Например, природно-климатические условия Кипра обусловили экспортную ориентацию его экономики в плане предоставления туристических, рекреационных услуг. Наличие природных ресурсов также сказывается на позициях страны в мировой экономике. Так, экономики стран Персидского залива называют нефтедобывающими, а сами страны выступают основными экспортерами нефти в мире. Беларусь является одним из основных экспортеров калийных удобрений на мировом рынке. Величина территории, в свою очередь, тоже может повлиять на производственную ориентацию страны. К примеру, на компактных товарах в середине XX в. активно стала специализироваться японская экономика: малолитражные, экономичные автомобили, микроэлектроника и радиотехнические



Начало

Содержание



Страница 33 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

товары служат тому подтверждением. Экономико-географическое положение, в свою очередь, обусловило высокий удельный вес Республики Беларусь в экспорте транспортных услуг.

Социально-экономические условия, содействующие участию стран в международном разделении труда, охватывают, в частности, особенности исторического развития, производственных и внешнеэкономических традиций и связей. Например, исторически тесно взаимосвязаны и взаимодействуют экономики США и Канады, Беларуси и России. Примерно одинаковый уровень экономического и научно-технического развития стран, как подтверждает практика региональной экономической интеграции, также непосредственно воздействует на формирование и развитие тесных хозяйственных связей. Схожие по организации, механизмам функционирования и регулирования модели национальной экономики обуславливают взаимодополняемость национальных экономик, постепенную ликвидацию дублирующих производств, инициируя поиск новых «рыночных ниш».

В итоге международное разделение труда способствует производству товаров в большем количестве и лучшего качества. Существует два основных побудительных мотива для появления и углубления МРТ. Один из них – экономический мотив (т. е. экономическая выгода национальных экономик от образования и существования системы мирового хозяйства), другой – общечеловеческий фактор (экономическое объединение государств автоматически приводит к сотрудничеству политическому, на основании которого легче решать общемировые проблемы (от проблем экологии до освоения космоса)). Тенденции развития МРТ позволяют утверждать, что в перспективе оно будет постепенно углубляться, а на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами. Экономисты предлагают для измерения международного разделения труда ряд коэффициентов. Среди них – удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции; удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта; темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 34 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

страны. В числе показателей развития МРТ на региональном уровне выделяют коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран; долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран; коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота. Некоторые экономисты основными показателями развития МРТ считают экспортную, импортную и, соответственно, внешнеторговую квоты; удельный вес страны в международной торговле по отдельным товарам; внешнеторговый оборот на душу населения и др.

Международное разделение труда порождает взаимовыгодность экономического сотрудничества между странами, разнообразит его формы.

## **2. Классификация международного разделения труда. Международная специализация производства, ее виды и направления.**

Международноразделение труда выступает в двух основных формах: *международной специализации* и *международной кооперации производства*. Формы международного разделения труда определяются в зависимости от степени охвата процессом интеграции национального производства. Внутритраслевая форма МРТ проявляется в концентрации усилий предприятий разных стран, входящих в одну отрасль мирового хозяйства, на производстве продукции одного предмета (детали, агрегаты, узлы) и обмен между ними. Внутритраслевая форма МРТ делится на частичную (одновидовую), многовидовую и всевидовую. Частичная предметная специализация представляет собой разделение труда между странами, когда одна из них занимается производством лишь одного вида товара (например, напольной плитки). Многовидовая предметная специализация – это такое разделение труда, когда одна из участвующих во внешнеэкономических отношениях стран занимается производством нескольких видов продукции данного предмета (например, производит напольную и настенную плитки). Всевидовая предметная специализация обозначается, когда страна специализируется на



Начало

Содержание



Страница 35 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

производстве всех видов продукции какого-либо предмета (например, производстве всех видов отделочных плиток). Межотраслевая форма МРТ появляется тогда, когда имеет место разделение труда между разными отраслями одного и того же рода производства (сельского хозяйства, промышленного производства и др.). Межродовая форма МРТ – разделение труда между предприятиями разных родов производства, между промышленностью и сельским хозяйством, строительством и сферой услуг. Народнохозяйственная форма МРТ представляется разделением сфер деятельности между странами в масштабе их национальных экономик. Эта форма является аналогом мирового уровня межрегиональной формы разделения труда внутри страны, которая выражается в экономических связях между совокупностью групп предприятий, объединенных по регионам государства. Эта форма определяет, какая часть ВВП страны обменивается на какую-то долю ВВП другого государства. Главным направлением развития МРТ стало расширение международной специализации и кооперирование производства. Международная кооперация (МК) и международная специализация (МС) являются формами международного разделения труда, а также выражают его сущность. Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям – производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на: а) межотраслевую специализацию; б) внутриотраслевую специализацию; в) специализацию отдельных предприятий. Территориальная МСП включает специализации: а) отдельных стран; б) группы стран; в) регионов на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка. К числу основных видов МС производства относятся: предметная (производство продуктов); поддетальная (производство частей компонентов продуктов); технологическая, или стадийная, специализация (осуществление отдельных технологических процессов – сборка, окраска, сварка).

Международная специализация производства – динамическая форма международного разделения труда. В 50–60-е гг. XX в. ведущее место занимала



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 36 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

специализация производства на уровне первичных отраслей (авто-, авиастроение, производство пластмасс, подшипников, радиоаппаратуры и т. д.). В 70–80-е гг. XX в. лидирующие позиции занимает внутриотраслевая МСП и соответствующий обмен товарами-аналогами с различающимися потребительскими характеристиками (колесных тракторов на гусеничные машины, кожаной обуви на резиновую и т. п.).

### 3. Классификация международного кооперирования производства.

**Международная кооперация производства** представляет собой производственные связи между различными предприятиями, расположенными в разных странах, возникающими при изготовлении определенного продукта.

Основные признаки международной кооперации производства:

- предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности и ее координация;
- наличие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования фирм разных стран;
- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования готовых изделий, компонентов, других частичных продуктов и соответствующей технологии;
- распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление за ними производственной специализации, исходя из основных целей кооперационных соглашений;
- долгосрочность, стабильность и регулярность экономических отношений между партнерами.

Классификация международной кооперации производства в соответствии с его основными признаками выглядит следующим образом.

По **видам** – экономическая кооперация, промышленное сотрудничество, научно-техническая кооперация в области проектирования и строительства промышленных объектов, кооперация в сфере сбыта и т.д.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 37 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



Отметим, по мере своего развития международная кооперация производства приобретает комплексный характер и перерастает в международное промышленное сотрудничество, которое шире, чем кооперация производства. Оно включает многообразные формы деятельности в области производства, прикладной науки, техники, торговли, технического обслуживания и в других сферах. Комплексность – важнейшая черта международного промышленного сотрудничества.

По **стадиям** – предпроизводственная, производственная и коммерческая кооперация.

По **используем методам** – выполнение совместных программ, договорная специализация, подрядное кооперирование.

Например, суть договорной специализации состоит в следующем: участники такого соглашения разграничивают производственные программы с целью устранить или уменьшить дублирование производства, а значит, и конкуренцию между собой на рынке. Договорная специализация характерна для сотрудничества участников при производстве сложнотехнической продукции, требующей проведения совместных исследований и разработок.

Подрядное кооперирование означает, что одна из стран (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенных работ в соответствии с заранее обусловленными требованиями относительно сроков, объемов, качества исполнения и др.

Реализация совместных программ также происходит при создании совместных предприятий, когда под единой организационной формой объединяется капитал нескольких участников для достижения отдельных, совместно согласованных целей.

По **структуре связей** – международная кооперация производства может быть внутри- и межфирменной, горизонтальной, вертикальной и смешанной.

По **территориальному охвату** – между двумя и более странами, в рамках региона, межрегиональной и всемирной.

По **числу субъектов (сторон)** – двух- и многосторонней.

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 38 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

По **числу объектов** – одно- и многопредметной.

К участию в международном разделении труда участников подталкивает стремление получить экономическую выгоду.

По мнению экспертов ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем примерно на 14-20 месяцев уменьшают срок налаживания производства новых видов изделий по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50-70% снижают стоимость освоения производства. Кроме того, кооперирование дает возможность превысить 90% уровня качества продукции иностранного партнера, тогда как освоение зарубежной технологии собственными силами позволяет обеспечить лишь 70-80% данного показателя.

#### **4. Понятие экспортной и импортной квот. Особенности в развитии МРТ.**

В последние десятилетия наблюдается повышение степени открытости национальных экономик. Открытая национальная экономика ориентирована на взаимодействие с мировым рынком, предполагает свободное международное перемещение трудовых ресурсов, капитала, технологий и информации, может быть большой и малой.

Большая открытая экономика оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики. Малая открытая экономика особо не влияет на мировые экономические процессы, она вынуждена адаптироваться к существующим мирохозяйственным тенденциям развития.

Показателями открытости национальной экономики считаются экспортная, импортная, внешнеторговая квоты и объем «чистого» экспорта.

Экспортная квота характеризует степень вовлеченности страны в международное разделение труда посредством экспорта и рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{эт}} = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$



Начало

Содержание



Страница 39 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

где  $E$  – годовой объем экспорта страны;

ВВП – валовой внутренний продукт страны за аналогичный период.

Импортная квота показывает степень вовлеченности страны в международное разделение труда посредством экспорта и рассчитывается следующим образом:

$$K_{зт} = \frac{I}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где  $K_i$  – квота импортная;

$I$  – годовой объем импорта страны;

ВВП – валовой внутренний продукт страны за аналогичный период.

Внешнеторговая квота, или индекс открытости национальной экономики, рассчитывается как отношение величины внешнеторгового оборота страны (ВТ) к объему ее валового внутреннего продукта (ВВП):

$$K_{зт} = \frac{(E + I)}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где  $K_{зт}$  – квота внешнеторговая;

$E, I$  – годовой объем, соответственно, экспорта и импорта страны;

ВВП – валовой внутренний продукт страны за аналогичный период.

Показатель «чистый экспорт» определяется как разность между экспортом и импортом страны.

Степень участия страны в мировом хозяйстве отражает и международная торговля, и международное движение факторов производства. Так, показателями участия страны в международном движении капитала являются объем накопленных зарубежных капиталовложений по отношению к ее внутреннему валовому продукту (ВВП), доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях, объем внешнего долга страны по отношению к ВВП и др. На степень открытости экономики влияют многие факторы: уровень экономического развития страны; степень развития структуры общественного продукта; наличие в государстве необходимых экономических ресурсов; емкий внутренний рынок.



Начало

Содержание



Страница 40 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть



**Принципы, преимущества и недостатки международного разделения труда.** Развитие мирового рынка способствовало активизации экономических связей между государствами, специализации отдельных стран, а в итоге – усилению МРТ.

В современных условиях этот процесс усиливается. Этому способствует множество причин:

- 1) всеохватывающий характер научно-технического прогресса;
- 2) принципиально новая роль информационных сетей, коммуникаций и технологий в жизни современного общества;
- 3) возникновение экологических проблем как следствия некоторых производственных процессов;
- 4) обострение проблем развивающихся стран.

Принципы международного разделения труда реализуются в международных экономических связях и лежат в основе международных экономических отношений. Такими принципами являются:

- 1) углубление международной специализации производства;
- 2) учет и использование объективных пропорций мирового хозяйства;
- 3) координация действий стран в целях улучшения сбалансированности и пропорциональности национальной экономики;
- 4) кооперация государств в целях более рационального и эффективного использования мировых природных и экономических ресурсов;
- 5) более полное обеспечение потребностей каждой страны посредством обмена результатами деятельности между странами.

Международное разделение труда обладает рядом преимуществ:

- 1) специализация и кооперация производства осуществляются на основе тесной связи предприятий с учетом возможностей и потребностей национальных и мировой экономических систем;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 41 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

2) обеспечивается сбалансированное развитие национальных экономик в непосредственной связи с мировым хозяйством;

3) повышается степень удовлетворения потребностей производства и общества при уменьшении затрат;

4) увеличиваются возможность и реалистичность становления крупносерийного производства;

5) увеличивается возможность повышения качества продукции и технического уровня производства;

6) используются товарно-денежные отношения в качестве финансовых рычагов и стимулирования развития национальных экономик и мировой хозяйственной системы.

МРТ имеет свои недостатки: чрезмерная специализация на производстве отдельного вида продукции конкретной страны может вызвать нежелательные последствия в случае, если в какой-то момент эта продукция потеряет конкурентоспособность на мировом рынке, либо будет внедрен на рынок более дешевый или качественный заменитель, или аналог. Тогда неминуемо произойдет падение экономики страны, обширный кризис и потеря этим государством значительного источника национального дохода (прибыли от экспорта продукции).



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 42 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.4.1 Международные экономические отношения

### План лекции

1. Понятие и сущность международных экономических отношений (МЭО). Субъекты, объекты, формы МЭО.
2. Предпосылки, факторы и тенденции развития МЭО.
3. Понятие мирового рынка. Классификация типов основных товарных рынков. Конъюнктура мирового рынка.
4. Мировые цены, их основные виды.

### 1. Понятие и сущность международных экономических отношений (МЭО). Субъекты, объекты, формы МЭО.

**Международные экономические отношения** – система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ.

В предмет международных экономических отношений входит изучение двух важнейших составляющих: собственно международных экономических отношений и механизма их реализации. Международные экономические отношения включают в себя многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями, транснациональными корпорациями в системе мирового хозяйства.

#### Основные признаки МЭО:

- в основе мирового хозяйства и МЭО лежат разделение труда и обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой;
- участники МЭО экономически обособлены, в частности, в особенной форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей;



Начало

Содержание



Страница 43 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- в совокупности мирохозяйственных обменных связей МЭО более полно действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования;

- одна их основных форм МЭО – международная торговля – представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки;

- обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредовано движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система.

Развитие структурно-функциональных связей в хозяйственной среде рыночного типа на трех уровнях – национальном, региональном и глобальном – привело к возникновению следующих **основных форм МЭО**:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капитала;
- международные валютные и финансово-кредитные отношения;
- международная миграция трудовых ресурсов;
- международное промышленное и научно-техническое сотрудничество.

В качестве **объектов** МЭО выступают прежде всего *товары и услуги*, обращающиеся в международной торговле, объём которой превышает в настоящее время 35 трлн долл. США. Обмен товарами и услугами отличается крупными объемами, широким ассортиментом, дифференциацией по качеству, как правило, большей конкурентоспособностью.

Особое значение приобрело *перемещение факторов производства* между странами. Сюда относятся прежде всего движение капитала в различных формах, международное использование финансово-кредитных ресурсов, миграция трудовых ресурсов, обмен интеллектуальной собственностью.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 44 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

В качестве особого объекта выделим *многостороннее и разнообразное сотрудничество стран и международных организаций* в решении глобальных проблем.

В качестве **субъектов** МЭО выступают *частные фирмы, предприятия, отдельные предприниматели*. Для большинства стран с рыночной экономикой это означает, субъектам хозяйственной деятельности не требуется каких-то особых условий и разрешений на ведение внешнеэкономической деятельности. В тоже время субъектами МЭО во многих случаях выступают государственные структуры: правительственные и другие государственные органы различных уровней, государственные предприятия и организации. Варианты государственного участия различны:

- прямое осуществление операций центральными министерствами и ведомствами;
- осуществление операций региональными и муниципальными органами управления, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке;
- предоставление полномочий отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок.

В роли субъектов МЭО выступают также *международные организации*, в частности системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется *транснациональными корпорациями и международными объединениями*.

## 2. Предпосылки, факторы и тенденции развития МЭО.

Становление и развитие международных экономических отношений обусловлено появлением ряда предпосылок на национальном и международном уровнях. К предпосылкам развития международных экономических отношений на национальном уровне следует отнести:



Начало

Содержание



Страница 45 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- переход от натурального типа хозяйствования к товарному производству;
- утверждение товарно-денежных отношений с их главной целью максимизация прибыли;

- качественный скачок в развитии производительных сил в ходе промышленной революции, позволивший перейти к массовому производству товаров сверх внутренних национальных потребностей.

К предпосылкам развития международных экономических отношений на международном уровне относятся:

- неравномерность распределения естественных и приобретенных факторов производства между странами, лежащая в основе международного разделения труда;

- осознание народами экономических преимуществ от мирохозяйственных связей для роста благосостояния нации в целом;

- создание на базе НТП инфраструктуры внешнеэкономических связей (железных дорог, средств связи, транспорта и т.п.).

Основные факторы, воздействующие на процесс развития международных экономических отношений:

1. НТП, значительно увеличивший объемы и расширивший ассортимент международного товарообмена, вовлекший в сферу мирохозяйственных связей обмен услугами и технологиями, обеспечивающий непрерывное (во времени и пространстве) функционирование мирового финансового рынка, облегчивший и упростивший процессы международной трудовой миграции.

2. Обострение глобальных проблем (экологической, сырьевой, энергетической, продовольственной, демографической и др.) активизировало международное сотрудничество в сфере научно-исследовательских работ, совместного освоения недр Земли и Мирового океана, охраны окружающей среды и др.

3. Либерализация внешнеэкономической политики практически всех стран мира. Особенно четко проявившаяся в последние десятилетия и выразившаяся в ослаблении



Начало

Содержание



Страница 46 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, улучшении инвестиционного климата во многих (особенно развивающихся) странах, смягчении национальной миграционной политики, безусловно, способствовала развитию всех форм международных экономических отношений в мировом хозяйстве.

4. Изменения в системе международного разделения труда. Место и роль страны в международном разделении труда сейчас все меньше зависит от ее природно-климатических ресурсов и географического положения и все больше от «приобретенных ресурсов» (технологий, капитала, качественного состава рабочей силы), а также от того, насколько та или иная страна «вписывается» в стратегические цели крупнейших международных корпораций. Это значительно изменило географические потоки товаров и услуг в мировом хозяйстве: промышленно развитые страны превратились в главных мировых экспортеров продовольствия, из развивающихся стран все больше экспортируется машино-техническая продукция, одежда, обувь, другие готовые изделия.

5. Процессы региональной экономической интеграции, охватившие все без исключения континенты, воздействие которых на развитие международных экономических отношений неоднозначно: с одной стороны, они способствуют интенсивному развитию всех форм международных экономических отношений между странами-членами интеграционных объединений, а с другой — сдерживают развитие международных экономических отношений с третьими странами.

6. Возрастающее значение в мировом хозяйстве международных корпораций, в современных условиях играющих определяющую стратегическую роль в развитии, как отдельных форм международных экономических отношений, так и их системы, ее географической конфигурации. В настоящее время насчитывается более 65 тыс. ТНК и др.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 47 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

### 3. Понятие мирового рынка. Классификация типов основных товарных рынков. Конъюнктура мирового рынка.

Современный мировой рынок представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанную на международном разделении труда (МРТ). Основные черты мирового рынка:

1. Сфера функционирования мирового рынка шире национальных рамок.
2. Межгосударственное перемещение товаров, услуг, рабочей силы, капитала происходит под воздействием и внутренних, и внешних факторов спроса и предложения.
3. Ценообразование на мировом рынке имеет свою специфику.
4. Мировой рынок в большей степени, чем внутренний, оптимизирует использование факторов производства, направляя их в экономически эффективные отрасли производства.
5. Мировой рынок выступает в качестве своеобразного «фильтра», выбраковывающего из международного обмена товары, не соответствующие международным стандартам качества и не выдерживающие жестких требований международной конкуренции.

Товарные рынки разнообразны. Классифицируются они по различным признакам. **По территориальному признаку** выделяют:

1. **Внутренний** – сфера товарного обмена, ограниченная государственными границами.
2. **Национальный** – в отличие от внутреннего включает в себя экспортно-импортные операции, т.е. внутриторговые и внешнеторговые операции.
3. **Мировой рынок** (все мировое экономическое пространство), т.е. совокупность национальных рынков, включая внутреннюю торговлю.

**По организационной структуре** выделяют:

1. **Внешний рынок**, в том числе:



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 48 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



- открытый – обычная коммерческая деятельность, где число независимых продавцов и покупателей неограниченно. Для них характерно заключение сделок, так как коммерческие отношения создают неустойчивость отношений между ними;

- закрытый – товарный рынок, где взаимодействуют продавцы и покупатели. Их связывают различные виды некоммерческих отношений: юридические, административные, система долевого участия и финансового контроля, специальные торгово-экономические, валютно-кредитные, военно-политические и другие договоры, не носящие коммерческого характера;

- преференциальный – включает сделки по долгосрочным контрактам, а также торговлю со слаборазвитыми странами по специальным соглашениям, предусматривающим льготы;

## 2. Внутренний рынок, в том числе:

- оптовый,
- розничный.

### По товарно-отраслевому признаку:

- рынок машин и оборудования (рынок машиностроения, приборостроения, транспорта);

- рынок минерального сырья и топлива (угля, нефти, природного газа, урановой руды, сельскохозяйственных удобрений);

- рынок сельскохозяйственного сырья, продовольственных и лесных товаров.

Такая классификация связана с тем, что статистика международных организаций (в том числе ООН) строится по отраслевому признаку.

### По характеру конечного использования продукта:

- рынок товаров предприятий, в том числе рынок товаров промышленного назначения (для производства). Здесь различают:

- вертикальный рынок – товар фирмы-производителя может быть продан представителям одной или нескольких отраслей, а число фирм в каждой из этих отраслей относительно мало,



Начало

Содержание



Страница 49 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- горизонтальный рынок – товар промышленной фирмы должен продаваться покупателям, представляющим многие отрасли промышленности, т.е. число покупателей будет очень большим;

- рынок промежуточных продавцов (для перепродажи – организации, фирмы опта и розницы, отдельные лица);

- рынок государственных закупок товаров и сырья (для обороны, образования, социальной программы, гуманитарной помощи);

- рынок потребительских товаров (потребительский рынок);

- рынок продукции массового питания;

- рынок услуг (туризм, отдых, досуг, спорт, здравоохранение);

- информационный рынок (информация в Интернете);

- рынок труда – включает свободу предложений рабочей силы, свободу спроса на рабочую силу, свободу в установлении уровня заработной платы);

- инвестиционный рынок (капитальные вложения, в том числе в недвижимость);

- финансовые рынки, в том числе:

- рынки ценных бумаг (облигации, векселя, акции):

- валютный;

- кредитный (рынок банковских ссуд);

- денежный (поставка наличности в казну государства);

- рынок интеллектуального труда (ноу-хау, патенты).

Каждый из этих рынков можно классифицировать по ряду признаков. Например, потребительские товары – по конкретным товарам – табачные изделия, зерно, кондитерские изделия, персональные компьютеры. Коммерческая деятельность на этих рынках имеет общие черты, но есть и особенности на каждом из этих рынков (организационные формы, методы обслуживания и т.д.).

#### **По срокам использования товара:**

- рынки товаров долгосрочного пользования (оборудование, машины, бытовые приборы, радио);



Начало

Содержание



Страница 50 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- рынки товаров **краткосрочного пользования** (большая часть товаров, поэтому нужна их замена при использовании);

- рынки товаров **одноразового пользования** (пластиковая посуда одноразового пользования, одежда для хирургов, бинты, вата).

### **По степени регулируемости:**

- **регулируемый** рынок, когда государство определяет условия, объем, цену и другие параметры сделок купли-продажи товаров. При этом регулирование осуществляют как прямым путем (план-заказ государственных поставок определенных товаров), так и косвенным – через льготы, ценообразование, налоги;

- **нерегулируемый** рынок – когда цена и условия купли-продажи при сделке регулируются не государством, а законами рынка, т.е. спросом, предложением и стоимостью товара или услуг. Задача государства заключается в том, чтобы обеспечить равные условия, стабильность рынка и ограничить монополию на рынке;

- рынки **смешанной экономики**, когда ряд секторов экономики регулируется государством, а некоторые сектора – не регулируются (рынки Западной Европы).

Одной из основных характеристик мирового рынка является его конъюнктура. Конъюнктура мирового рынка – совокупность условий, при которых в данный момент протекает деятельность на мировом рынке. Она характеризуется условиями продажи товаров, соотношением спроса и предложения на товары данного вида, уровнем и соотношением цен, тенденциями их изменений.

При анализе состояния мирового рынка исследуют:

- общеэкономическую конъюнктуру, т.е. положение в мировом хозяйстве в целом, в регионе (группе стран), в экономике отдельных стран;

- конъюнктуру отдельных сегментов мирового рынка;

- конъюнктуру рынков отдельных товаров и услуг.

Отметим, выше указанные уровни конъюнктуры мирового рынка взаимосвязаны.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 51 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

По временным критериям выделяют конъюнктуры: текущую, краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную.

Конъюнктура мирового рынка изменяется под воздействием конъюнктурообразующих факторов: экономических, научно-технических, социальных политических. Эти факторы, в свою очередь, подразделяются на временные и постоянные, циклические и нециклические, стимулирующие развитие мирового рынка и сдерживающие его, краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

#### 4. Мировые цены, их основные виды.

Международной торговле присуща множественность цен.

**Мировые цены** охватывают совокупность цен, действующих на мировых рынках.

В качестве цены мирового рынка принимаются цены крупных систематических и устойчивых экспортных и импортных сделок, заключаемых в основных центрах международной торговли экспортерами и импортерами соответствующих товаров на условиях платежа в свободно конвертируемой валюте.

Мировые цены в международной экономике выполняют важные **функции**:

- *индикативная*, которая дает возможность оценить экономическую ситуацию в конкретный момент времени (иначе говоря – конъюнктуру рынка);
- *коммуникативная*, связывающая субъекты мирового рынка;
- *стимулирующая*, способствующая изменению торговой политики государств и международных корпораций;
- *дистрибутивная*, позволяющая распределять доходы мирового рынка;
- *санирующая*, «очищающая» мировой рынок от экономически неэффективных производств.

**Виды мировых цен** разнообразны:

цены продавца (экспортера) и покупателя (импортера),



Начало

Содержание



Страница 52 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

справочные цены,  
биржевые цены,  
цены аукционов,  
цены фактических сделок и контрактов,  
цены статистики внешней торговли и др.

Мировые цены для сырьевых расчетов обычно формируются на крупнейших биржах, которые являются центрами мировой торговли (например, Лондонская биржа металлов, Лондонская нефтяная биржа, зерновая биржа в Канзас-сити и т.д.).

Мировые рынки сложнотехнической продукции характеризуются неоднородностью и быстрой обновляемостью реализуемых товаров. В этом случае мировые цены устанавливают ведущие фирмы-экспортеры, такие, как «Ford», «Toyota», «Nissan», «BMW» и др.

На практике мировые цены обычно устанавливаются на уровне ниже цен внутреннего рынка, что объясняется рядом причин:

- поставки на мировой рынок осуществляют обычно наиболее конкурентоспособные компании, обладающие передовыми технологиями, имеющие высокий технический уровень и организацию производства, а значит и относительно низкие затраты;

- в мировой торговле имеет место более жесткая, чем на внутренних рынках, конкуренция, оказывающая понижающее воздействие на цены;

- большие объемы международной торговли обуславливают более широкое использование скидок цен;

- страны используют различные формы стимулирования экспорта.

Отметим, производители с более низкими в масштабах национального хозяйства затратами, переориентируются с внутреннего рынка на мировой. А на внутреннем рынке остаются производители с более высокими затратами. Такая тенденция характерна для стран вне зависимости от уровня их развития.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 53 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Экономические условия производства в каждом национальном хозяйстве различны, следовательно, не совпадает и стоимость единицы продукции.

По мере развития международной торговли *стоимость* становится *интернациональной* категорией и определяется *общественно необходимым временем*, которое требуется для его изготовления при среднемировых общественно нормальных условиях производства. Интернациональная цена является базой формирования цены предложения.

В соответствии с другим подходом, установление цены на мировом рынке осуществляется на основе *принципа редкости*, когда решающее значение имеет потребительская стоимость, полезность товара.

Хотя страны в целом ориентируются на интернациональную стоимость, специфика мирового рынка проявляется в том, что отдельные страны, которые имеют высокие, по сравнению с мировыми, издержки, на практике нередко устанавливают тарифные или нетарифные барьеры, чтобы ограничить или даже закрыть доступ на свой рынок товаров, произведенных при более низких издержках.



Начало

Содержание



Страница 54 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Тема 1.4.2 Международная торговля товарами

### План лекции

1. Международная торговля товарами, ее сущность.
2. Внешнеторговые операции. Международные торговые биржи. Торги, аукционы, выставки.
3. Инструментарий регулирования внешней торговли на национальном и международном уровнях. Межгосударственное торговое регулирование.

#### 1. Международная торговля товарами, ее сущность.

Международная торговля товарами возникла еще в эпоху рабовладения, то есть была исторически первой формой международных экономических отношений, и наиболее развита в настоящее время. Международная торговля – сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира, связывающая национальные экономики в единую систему мирового рынка. Субъектами мировой торговли выступают страны мира, транснациональные корпорации и межнациональные корпорации, региональные интеграционные группировки. В качестве объектов международной торговли выделяют продукты труда человека: товары, услуги. Выделяют две формы международной торговли:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами.

Международная торговля товарами – форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе МРТ и выражающая их взаимную экономическую зависимость. Она является наиболее значимой формой международной торговли. Основными составляющими международной торговли являются: экспорт товаров; импорт товаров; встречная и транзитная торговля. Экспорт товаров – вывоз товаров из страны для продажи или использования в других странах. Импорт товаров – ввоз в страну товаров из-за границы. Встречная торговля – внешнеторговые операции по реализации товаров с наличием



Начало

Содержание



Страница 55 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

встречных обязательств экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Транзитная торговля – движение товаропотоков через территорию данного государства. В зависимости от происхождения и назначения товаров различают:

- обычный ввоз-вывоз товаров, произведенных в странах-партнерах для взаимного потребления;
- реэкспорт / реимпорт товаров в третьи государства;
- временный ввоз-вывоз товаров для демонстрации на выставках, ярмарках, салонах;
- экспорт-импорт сырья и полуфабрикатов с целью последующей переработки и вывоза в третьи страны либо обратно в государство, откуда они были поставлены;
- внутрифирменное перемещение (трансферт) товаров и услуг в рамках транснациональных корпораций.

## 2. Внешнеторговые операции. Международные торговые биржи. Торги, аукционы, выставки.

**Методы международной торговли** – способ осуществления внешнеторговой операции. Выделяют два метода торговли товарами: – прямой – совершение торговой операции непосредственно между производителем и потребителем продукции; – косвенный – осуществление торговой операции через посредников. С экономической точки зрения наиболее выгодной является прямая торговля, когда значительно сокращаются издержки и комиссионное вознаграждение посреднику, снижается риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от посредников, но несмотря на результативность прямой торговли, основной ее объем приходится на посредников. Основными посредниками являются: торговые агенты, брокеры, дистрибьюторы.

**Международные товарные биржи** – особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи так называемых биржевых



Начало

Содержание



Страница 56 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



товаров. В настоящее время объектом биржевой торговли является около 70 видов товаров. Основные биржевые товары: – промышленное сырье (сырая нефть, цветные и драгоценные металлы); – сельскохозяйственные и лесные товары и продукты их переработки (зерновые культуры, животные и их мясо, пищевые товары, каучук и др.). На товарных биржах совершаются биржевые сделки, которые представляют собой соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара. Особенностью биржевых торгов является то, что на них торгуют не реальным товаром, а образцами, установленными на основании стандартизации в строго определенных размерах. В настоящее время в международной торговле все большее распространение получают международные торги.

**Международные торги (тендеры)** – способ закупки товаров (машин и оборудования), размещение заказов и выдача нарядов на конкурсной основе с привлечением нескольких поставщиков разных стран. Заключается контракт только с теми поставщиками, предложения которых наиболее выгодны организаторам торгов. В зависимости от формы организации и проведения торги бывают гласные и негласные, открытые (публичные) и закрытые. Около трети общей стоимости экспорта продукции машиностроения из промышленно развитых стран осуществляется по контрактам, заключенным на торгах.

**Аукцион** – особый вид торгов, которые проводятся в заранее установленном месте и в строго определенное время. Аукционная торговля используется для сбыта ограниченного перечня товаров (пушнина, чай, цветы, табак, предметы роскоши, антиквариат, произведения искусства).

### **3. Инструментарий регулирования внешней торговли на национальном и международном уровнях. Межгосударственное торговое регулирование.**

Одной из задач внешней политики государства является целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Основные цели государственной внешнеторговой политики:



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 57 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

– изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда;

– изменение объема экспорта и импорта товаров;

– изменение структуры внешней торговли;

– обеспечение страны необходимыми ресурсами;

– изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Существует два основных направления внешнеторговой политики: политика свободной торговли (фритредерство) и протекционизм. **Политика свободной торговли** – политика, когда государство воздерживается от непосредственного влияния на внешнюю торговлю, обеспечивая максимальную свободу для действия рыночных сил. **Протекционизм** – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли:

– тарифные (основаны на использовании таможенных тарифов);

– нетарифные (квоты, эмбарго, лицензирование).

**Международная торговая политика** – согласованная политика государств, проводимая в целях установления между ними торговли, а также ее развития и положительного влияния на рост отдельных стран и мирового сообщества.

Для регулирования отношений стран в сфере международной торговли существует ряд специальных институтов. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) было создано в 1947 году. Это, по сути, кодекс правил поведения в сфере международной торговли. С 1 января 1995 года начала свою деятельности Всемирная торговая организация (ВТО). Членство в ВТО означает для каждого государства-участника автоматическое принятие в полном объеме пакета заключенных договоренностей. В свою очередь, ВТО расширяет сферу своей компетенции и является организацией, регулирующей развитие международных экономических связей. В январе 1995 года Республика Беларусь получила



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 58 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

статус наблюдателя при Генеральном совете и других органах ВТО. ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) – орган Генеральной Ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией, который был создан в 1964 году и насчитывал в 1996 году 168 стран-членов. Основные задачи – содействие развитию международной торговли, равноправному взаимовыгодному сотрудничеству между государствами, выработка разносторонних рекомендаций по функционированию международных экономических отношений. Резолюции, заявления ЮНКТАД имеют рекомендательный характер. 16 июля 2007 года во время визита в Республику Беларусь Генерального секретаря ЮНКТАД Беларусь, ЮНКТАД и ООН/ПРООН подписали Меморандум о взаимопонимании и приоритетных направлениях сотрудничества в области международной торговли, инвестиций и развития. Для Беларуси членство в ЮНКТАД – реальная возможность привлечь внимание инвесторов к инвестиционным возможностям страны. Беларусь взаимодействует с ЮНКТАД и в академической сфере. «Виртуальный институт» ЮНКТАД – международная образовательная и исследовательская сеть по вопросам торговли и развития, объединяющая 31 крупнейший университет мира.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 59 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.4.3 Международная торговля услугами

### План лекции

1. Сущность международной торговли услугами. Классификация услуг.
2. Особенности международной торговли услугами.
3. Туризм и транспортные услуги в мировой торговле.
4. Государственное и международное регулирование торговли услугами.

**1. Сущность международной торговли услугами. Классификация услуг.** Международная торговля услугами имеет свою специфику. Черты услуг: неосвязаемость, неразрывность производства и потребления, неоднородность или изменчивость качества, неспособность услуг к хранению. Основное отличие торговли товарами от торговли услугами состоит в том, что услуги не имеют свойства накапливаться. Объем рынка услуг составляет приблизительно 25 % мирового товарного оборота, причем темп роста данного сектора мировой экономики значительно превышает темпы роста мирового товарного оборота. Специфические черты международной торговли услугами:

- место производства и потребления услуг совпадают (экспорт услуг предполагает их производство за границей);
- тесная связь рынка услуг с товарным рынком, рынком капитала и рабочей силы;
- степень концентрации на рынке услуг гораздо больше, чем на рынке товаров;
- национальная сфера услуг защищена более сильно от иностранной конкуренции, нежели сфера материального производства;
- качество услуг непостоянно и может варьироваться в широких пределах в зависимости от того, кто, где и когда их производит;
- ряд услуг практически не вовлекается в международный оборот.

Сегодня классификация ВТО включает более 600 разновидностей услуг. Мировая практика классифицирует услуги по следующим направлениям.



Начало

Содержание



Страница 60 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

По принципу взаимодействия с другими формами международных экономических отношений:

– **факторные услуги** – платежи, возникающие в связи с международным движением капитала, рабочей силы, технологий;

– нефакторные услуги – остальные виды услуг (транспорт, туризм, прочие нефинансовые услуги).

По способам доставки потребителям:

– услуги, связанные с инвестициями (финансовые и туристические);

– услуги, связанные с торговлей (транспортные и сопутствующие услуги – фрахт; хранение и складирование; сопровождение груза в пути; выполнение таможенных формальностей);

– услуги, связанные с торговлей и инвестициями (бизнес-услуги; аудит; реклама, консалтинг, страхование и др.).

Всемирная торговая организация выделяет 12 видов услуг:

1) деловые услуги или услуги для бизнеса (аренда, аудит, реклама);

2) услуги связи (интернет, радио, почта, телевидение и др.);

3) строительные и инжиниринговые услуги;

4) дистрибьюторские услуги (франчайзинг);

5) транспортные услуги;

6) образовательные услуги;

7) услуги по защите окружающей среды;

8) туристические услуги;

9) услуги по охране здоровья и социальные услуги;

10) финансовые услуги, включая страхование;

11) услуги в области организации досуга, культуры и спорта;

12) прочие услуги.



Начало

Содержание



Страница 61 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

## 2. Особенности международной торговли услугами.

Для современного этапа развития мирового рынка услуг характерно постепенное снижение доли промышленно развитых стран, возрастание доли развивающихся стран и стран с переходной рыночной экономикой. Основные экспортеры и импортеры услуг среди развитых стран – США, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Япония, Нидерланды, Испания, доля которых в мировом рынке услуг составляет 75 % экспорта и 50 % импорта. Среди развивающихся стран – Сингапур, Республика Корея. Важной тенденцией развития международной торговли услугами является увеличение инвестиций в данную сферу.

Международная торговля услугами – весьма перспективное направление дальнейшего развития мирохозяйственных связей. Расширение позиций и структурное усложнение сферы услуг происходит как в результате возникновения новых производств (компьютерные услуги, услуги электронных информационных сетей), так и путем «экстернализации» услуг – выделения в самостоятельные звенья хозяйственной структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства. Потребности в развитии международной сферы услуг выходят за рамки сугубо экономических: процесс гуманизации экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, социальных, духовных запросов.

## 3. Туризм и транспортные услуги в мировой торговле.

**Международный туризм** является сегодня одной из наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В начале XXI в. на долю международного туризма приходится около 8% общего объема мирового экспорта и порядка 30-35% мировой торговли услугами.

Число международных туристов постоянно растет. В последние 20 лет среднегодовые темпы прироста числа прибытий иностранных туристов в мире



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 62 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

составляли около 5%, а валютных поступлений – около 15%. Международный туризм обеспечивает сегодня работой более 100 млн человек во всем мире. Во многих странах туризм является ведущей отраслью экономики, играя важнейшую роль в формировании ВВП и устраняя многие социально-экономические проблемы. Например, в Испании и Австрии доходы от туризма составляют до 40% общих доходов от экспорта товаров и услуг.

На мировом рынке туризма различают страны – поставщики туристов (направляющие страны) и страны, как правило, принимающие туристов. К основным лидерам среди направляющих стран относятся США, Германия, Англия, Китай и др., к принимающим странам – Франция, Испания, США, Италия и др.

На Европейский регион приходится до 60% международных туристских прибытий и около 50% всех поступлений от туризма в мире. В этом регионе уверенно лидирует южносредиземноморская группа стран: Испания, Италия и Греция, а также Германия, Австрия, на которые приходится около 20% международных туристских прибытий. Центральная и Восточная Европа (Болгария, Хорватия, Чехия, Венгрия) занимает около 11% мирового рынка туризма.

Азиатско-Тихоокеанский регион занимает в настоящее время около 19% мирового рынка. Лидером здесь является Северо-Восточная Азия (Япония), за ней с заметным отрывом следуют Юго-Восточная (Малайзия, Индонезия, Таиланд) и Южная Азия (Вьетнам, Индия, Шри-Ланка).

Американский регион занимает третью позицию на мировом рынке туристских услуг, имея порядка 17%. Около ? его доход от международных прибытий приходится на страны Северной Америки (США, Канада, Мексика). Отметим, США обладает самой широкой сетью гостиниц в мире и высокоразвитой современной транспортной индустрией.

Относительно более скромное место на современном мировом рынке туризма занимает Африка (ЮАР, Тунис, Марокко) и Ближний Восток (ОАЭ, Саудовская Аравия) – 4 и 2% соответственно.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 63 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



По прогнозам Всемирной туристской организации, мировой рынок туризма будет и в дальнейшем набирать обороты. Всего к 2020 г. количество международных прибытий может увеличиться более чем в 2 раза и составить порядка 1,6 млрд чел. Китай станет ведущим мировым туристским направлением и уверенно займет первое место по числу международных прибытий (около 140 млн прибытий). Следующими по популярности туристскими направлениями станут США (около 105 млн чел.), Франция (94 млн), Испания (72 млн) и Гонконг (60 млн).

К основным крупнейшим традиционным странам – поставщикам туристов – США, Германия, Англия – уже в ближайшей перспективе добавится Китай и Россия.

**Мировая транспортная система** включает все пути сообщения, транспортные предприятия, транспортные средства. В зависимости от того, каким способом осуществляется перемещение пассажиров и грузов, различают железнодорожный, автомобильный, воздушный, трубопроводный и электронный виды транспорта. В соответствии с этой классификацией мировая транспортная сеть включает железные и автомобильные дороги, судоходные реки, каналы, морские пути, воздушные пути (авиалинии), нефте-, газо- и продуктопроводы, линии электропередач.

Роль отдельных видов транспорта в той или иной стране во многом предопределяется ее географическими особенностями. Например, в островных странах (Япония) большое место в грузо- и пассажироперевозках занимает морской транспорт. В странах с большой территорией (США, Канада) относительно велика роль железнодорожного транспорта, а в странах с небольшими расстояниями и хорошо освоенной территорией доминирует автомобильный (Западная Европа). В некоторых странах – США, России, Канаде, Германии, Китае – определенную роль играет внутренний водный транспорт.

По густоте транспортной сети, уровню развития отдельных видов транспорта и их роли в пассажиро- и грузоперевозках между развитыми и развивающимися странами существуют заметные различия. В экономически развитых странах транспорт имеет разветвленную структуру и представлен практически всеми

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 64 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



его видами. Получают развитие новые виды транспорта – водные и наземные средства передвижения на воздушной подушке, монорельсовые и канатные дороги, трубопроводы для сыпучих грузов. По всем главным показателям работы транспорта развитые страны занимают ведущие места. Транспорт стран Восточной Европы и России по густоте дорожной сети, ее качеству и грузообороту уступает транспорту Западной Европы. По сравнению с западноевропейскими странами здесь относительно большую роль играет железнодорожный транспорт, что объясняется меньшей автомобилизацией этих стран.

В развивающихся странах транспорт является отстающей отраслью экономики и в целом характеризуется несформированностью транспортных систем. В 30 странах мира отсутствуют железные дороги (Афганистан, Непал, Нигер, и др.). Часто преобладает один-два вида транспорта. Так, железнодорожный транспорт наиболее распространен в Индии, Пакистане, Бразилии, Аргентине; трубопроводный – в странах Ближнего и Среднего Востока, речной – в странах Тропической Африки. Характерной чертой транспорта в развивающихся странах является низкий технический уровень: на железных дорогах сохраняется паровозная тяга, разная ширина железнодорожной колеи, используется гужевой (на конной тяге) и вьючный транспорт, транспортные услуги носильщиков.

За последние десятилетия в транспорте мира произошли значительные изменения, которые затрагивают мировую транспортную сеть и роль отдельных видов транспорта в пассажиро- и грузоперевозках. В структуре грузооборота мирового транспорта возросла роль морского, трубопроводного и газопроводного видов транспорта, снизилась роль железнодорожного.

В мировых пассажирских перевозках лидирующее положение занимает легковой автомобильный транспорт индивидуального пользования (более 60% всех пассажироперевозок). А если учитывать и автобусное сообщение, то в целом в мире на автомобильный транспорт приходится почти 80% всех перевозок пассажиров.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 65 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Создание международных транспортных коридоров в целях обеспечения сотрудничества между европейскими государствами является одной из современных тенденций развития мирового транспорта и важным фактором дальнейшего размещения производительных сил в современной мировой экономике. Для повышения эффективности внешнеторговых и транзитных связей международные организации и заинтересованные европейские страны приступили к формированию системы панъевропейских транспортных коридоров, которые включают в свой состав совокупность магистральных коммуникаций с соответствующим обустройством, как правило, различных видов транспорта, обеспечивающие перевозки пассажиров и грузов в международном сообщении, на направлениях их наибольшей концентрации. В формировании и развитии системы панъевропейских транспортных коридоров активное участие принимают Европейская конференция министров транспорта, Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, а также заинтересованные страны.

#### **4. Государственное и международное регулирование торговли услугами.**

Ранее, когда масштабы международной торговли услугами были незначительны, спектр реализуемых в ней услуг был весьма ограниченным и неразвитым, а основными субъектами международной торговли услугами были, как правило, малые и средние фирмы, проблемы ее регулирования не стояли так остро, как в современных условиях. Очень динамичный (по сути — взрывной) рост международной торговли услугами, резкое расширение спектра реализуемых услуг существенно изменили ситуацию. Кроме того, появление на международном рынке услуг в качестве его субъектов ТНК привело к тому, что диверсификация их деятельности в сфере услуг начала, по существу, «размывать границы» между отдельными видами услуг. Возникли противоречия между ТНК, действующими в сфере услуг, и национальными правительствами (особенно в области предоставления



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 66 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

финансовых, информационных и некоторых других услуг). В связи с этим весьма актуальными стали проблемы государственного и международного регулирования международной торговли услугами.

Система регулирования государствами международной торговли услугами включает:

- различные формы таможенного контроля;
- различные формы ограничения деятельности иностранных фирм в сфере услуг (вплоть до их дискриминации);
- осуществление контроля за ценами (или тарифами) на услуги;
- использование системы стандартов в области услуг, действующих в данных странах;
- лицензирование отдельных видов услуг.

К основным группам ограничений деятельности иностранных фирм в области услуг относятся:

- общие ограничения, касающиеся движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы и информации;
- ограничения, связанные с прямыми иностранными инвестициями (в том числе направляемыми и в сферу услуг);
- запрет иностранным фирмам реализовать определенные виды услуг (например, в некоторых странах иностранным фирмам запрещено осуществлять прямое личное страхование граждан);
- ограничения, связанные с регламентированием государством определенного порядка использования иностранной рабочей силы и услуг, которые предоставляются отечественными фирмами;
- ограничение различных видов государственной помощи (включая субсидирование со стороны государства и государственные закупки), а также особые требования по ведению финансовой и бухгалтерской отчетности, которые предъявляются к иностранным компаниям.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 67 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

В течение достаточно продолжительного времени международная торговля услугами регулировалась на двусторонней основе (между государствами, а также между государствами и иностранными фирмами, работающими в сфере услуг). Затем появились формы многостороннего регулирования, и регулирование международной торговли услугами перешло на региональный уровень. В тех сегментах мирового рынка услуг, где страны между собой уже давно взаимодействуют, были созданы и действуют специализированные международные организации, например, Международная организация гражданской авиации, Всемирная туристская организация (ВТО) и др.

Ярким примером успешного регулирования международной торговли услугами на региональном уровне является ЕС, где в результате многолетнего сотрудничества были сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами, а во взаимоотношениях между странами действует принцип национального режима, в соответствии с которым фирмы-нерезиденты имеют на территории всех стран ЕС те же условия хозяйственной деятельности, что и фирмы-резиденты. Такой же принцип действует и в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Однако наиболее высоким уровнем многостороннего регулирования является уровень современной ВТО, в рамках которой действует Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 68 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.4.4 Международный обмен технологиями

### План лекции

1. Особенности мирового рынка технологий.
2. Этапы цикла жизни технологий.
3. Правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.
4. Основные формы международной передачи технологий.

**1. Особенности мирового рынка технологий.** В международной экономике технологии обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «**технология**» трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг. Неравномерность развития НТП создает значительные технологические различия между отдельными странами. Поэтому международное перемещение технологий сглаживает технологические различия между странами.

Под понятием **международного технологического обмена** в широком смысле подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов. **Некоммерческие формы технологического обмена:** научно-технические публикации; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др. **Коммерческие формы технологического обмена:** передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями, технической документации; поставка машин и промышленного оборудования; оказание технической помощи;



Начало

Содержание



Страница 69 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

инжиниринговые услуги; экспорт оборудования; подготовка и стажировка специалистов; управленческие контракты; научно-техническое и производственное кооперирование и т. д.

Технология как товар обладает весьма высокой стоимостью, определяемой большими затратами на НИОКР и их внедрение. Перенесение этой стоимости на конечную продукцию происходит постепенно, после того как огромные затраты уже произведены. Собственники новой технологии заинтересованы в возмещении понесенных расходов, что может быть достигнуто либо при расширении собственного выпуска товаров на ее основе, либо при продаже этой технологии, пока она морально не устарела. Все это подталкивает их к ее большей утилизации, как в своем производстве, так и путем продажи другим производителям аналогичных товаров. Технологии передаются двум основным группам покупателей: зарубежным филиалам или дочерним фирмам ТНК; независимым фирмам. Новые технологии преимущественно предоставляются ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. Продажа технологии независимым компаниям означает утрату монопольного права на ее использование. Кроме того, покупатель технологии может стать впоследствии конкурентом. Продавая технологии независимым компаниям, продавцы стремятся получить долю в акционерном капитале, объединить передачу технологии с поставками своего оборудования, компенсировать утрату технологической монополии путем получения максимальных доходов от продажи.

Технологии как фактору производства присуща высокая степень международной мобильности. Опыт показывает, издержки передачи технологий внутри национальных хозяйств заметно меньше, чем при передаче технологий иностранным фирмам. В связи с этим можно было бы ожидать, что реализация технологий на внутреннем национальном рынке будет превосходить их продажу на мировом рынке. Однако на практике наблюдаются прямо противоположные процессы.

**Причины преимущественного развития внешних рынков технологий по сравнению с внутренним:**



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 70 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

– на пути международного перемещения технологий стоит меньше барьеров и ограничений по сравнению с движением товаров и капиталов. Поэтому внешнюю экспансию легче осуществить, продав лицензию за границу, чем добиться освоения нового рынка путем экспорта продукции, производимой с помощью новой технологии;

– ТНК предпочитают продавать новые технологии своим зарубежным филиалам и дочерним компаниям, а не независимым отечественным фирмам, потому что компания при таких продажах не утрачивает монопольного права на использование новых технологий, исключается возможность утечки производственных секретов и превращения покупателя в конкурента;

– реализация технологий за рубеж часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов; продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт;

– часто только путем продажи новой технологии за рубеж фирма может получить доступ к необходимому ей новшеству, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное (перекрестное) лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие НИОКР и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники. Обычно в отраслях с часто меняющейся технологией.

### **Мотивы покупателя новых технологий на мировом рынке:**

– импортируя новые технологии, покупатель добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельными разработками в этой области, поэтому проще купить, чем сделать самому;

– покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое техническое отставание;

– приобретение импортных технологий сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции; на продажу поступают обычно практически отработанные технологии иногда с услугами помощи лицензиара при освоении новых технологических процессов;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 71 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

– изделия, производимые по зарубежной технологии, отличаются высокой конкурентоспособностью, поэтому часть выпуска новых изделий направляется на внешний рынок, увеличивая экспортные возможности покупателя новой технологии.

Экономическими агентами на мировом технологическом рынке, как правило, выступают развитые страны. Именно на них приходится преобладающая часть оборота мирового рынка технологий. Мировым лидером на этом рынке являются США. Они ежегодно экспортируют наукоемкую продукцию на сумму около 700 млрд долларов. За США идут Германия (530 млрд долларов) и Япония (400 млрд долларов).

**2. Этапы цикла жизни технологий.** Все формы технологического обмена обусловлены содержанием технологий и отражают диалектический процесс ее зарождения, расцвета, старения и замены ее новой.

Этапам цикла жизни технологий соответствуют ее следующие виды:

1-й этап – уникальная;

2-й этап – прогрессивная;

3-й этап – традиционная;

4-й этап – морально устаревшая.

К уникальным технологиям относятся изобретения и научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, что делает невозможным их использование конкурирующими организациями. Данные технологии обладают новизной, наивысшим техническим уровнем, могут быть использованы в производстве на условиях исключительной монополии. Такие технологии создаются в результате НИОКР и изобретательской деятельности специалистов. При определении цены уникальной технологии на рынке учитывается ее способность создавать максимальную дополнительную прибыль ее покупателю.

К прогрессивным технологиям принадлежат разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 72 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



аналогами, используемыми потенциальными покупателями новой технологии и их конкурентами. Преимущества прогрессивной технологии имеют относительный характер. Прогрессивность технологии может проявляться в границах отдельных стран, различных фирм, в разных условиях ее применения. Указанные технологии не защищаются патентами и не обладают ярко выраженными ноу-хау, но достаточно высокие производственные преимущества, обеспечиваемые такими технологиями, гарантируют их покупателям получение дополнительной прибыли.

Традиционная (обычная) технология представляет собой разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. Такая технология не обеспечивает ее покупателю значительных технико-экономических преимуществ и качество продукции по сравнению с аналогичной продукцией ведущих производителей, и рассчитывать на дополнительную (сверх средней) прибыль в данном случае не приходится. Ее преимуществами для покупателя являются сравнительно невысокая стоимость и возможность приобретения проверенной в производственных условиях технологии. Продажа такой технологии обычно осуществляется по ценам, компенсирующим продавцу издержки на ее подготовку и получение средней прибыли.

Морально устаревшая технология относится к разработкам, не обеспечивающим производство продукции среднего качества и с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическую отсталость ее владельцев.

### **3. Правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.**

Правовая защита призвана обеспечить ученым, изобретателям, разработчикам новых технологий исключительное право распоряжения результатами своего труда



Начало

Содержание



Страница 73 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

на определенный срок и исключить возможность безвозмездного использования этих результатов третьими лицами. Наиболее распространенными **инструментами** правовой защиты технологий являются патенты, лицензии, копирайт, товарный знак (марка).

**Патент (patent)** – признание государством и оформление прав юридического или физического лица на авторство и распоряжение изобретением абсолютно нового продукта или процесса производства или значительным усовершенствованием существующего продукта или технологии в виде документа, выдаваемого компетентным государственным органом изобретателю, который удостоверяет его авторство и приоритет, а также предоставляет ему монопольное право на использование новшества в течение определенного времени (обычно 15–20 лет). Чтобы получить патент, изобретатель должен представить в патентное бюро полную информацию об изобретении, доказательства того, что продукт содержит оригинальные, новые черты, и продемонстрировать его промышленное применение. Оформление патента и его поддержание предполагают уплату высоких патентных пошлин. Поэтому изобретатели-одиночки и малые фирмы зачастую вынуждены продавать патенты крупным фирмам, которые в состоянии коммерчески освоить изобретение. При продаже патента титул собственности на коммерческое изобретение переходит к покупателю. Патенты, зарегистрированные в одной стране, могут быть действительны и в других странах, если эта страна является членом взаимного соглашения (например, в странах-членах ЕС).

**Лицензия (license)** – разрешение лицензиара, т. е. владельца технологии или прав промышленной собственности независимо от того, защищены они патентом или нет, которое выдается лицензиату, т. е. заинтересованной стороне, приобретающей технологию или соответствующие права, на использование технологически применимых в производстве знаний на определенный срок и за установленное вознаграждение. Такое разрешение позволяет лицензиату организовывать производство с применением изобретений, технических знаний



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 74 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

и производственного опыта, коммерческой и иной информации, являющихся предметом лицензии. Наряду с патентными лицензиями (patent license) существуют беспатентные лицензии, т. е. лицензии на право использования научно-технических достижений и технологий либо непатентоспособных, либо не запатентованных по каким-либо причинам. Беспатентные лицензии выступают в виде ноу-хау (know-how license). При этом беспатентные лицензии в количественном аспекте преобладают над патентными.

К **ноу-хау** (know-how) принято относить технический опыт и секреты производства, информацию, имеющую коммерческую ценность. Ноу-хау может быть представлено программно-математическим обеспечением, математическими формулами и алгоритмами, приемами и навыками производства, схемами, чертежами, описаниями и т. д. Предмет ноу-хау, будучи использован в производстве, создает известные преимущества, хотя и не обеспечен патентной защитой. На практике нередко совершается продажа патентной лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства.

**Копирайт** (copyright) означает право воспроизведения. Копирайт защищает от копирования произведения искусства и литературы (книги, фильмы, радиопередачи). Часто он распространяется и на используемые в производстве знания в виде эскизов, макетов, рисунков, чертежей и т. д.

**Товарный (фирменный) знак или марка** (trademark), помещаемый на продукцию фирмы в виде рисунка, инициалов основателя (владельца) компании, аббревиатуры, графического изображения. Товарный знак регистрируется как по месту нахождения компании, так и за рубежом, и его запрещено использовать другим фирмам без официального разрешения.

**4. Основные формы международной передачи технологий.** Основной формой международной передачи технологий является **лицензионная торговля**, которая осуществляется на основе лицензионных соглашений. Применительно к технологическому обмену он означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, которыми являются: запатентованные изобретения,



Начало

Содержание



Страница 75 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, т. е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной. **Формы вознаграждения лицензиару** от лицензиата:

– **роялти (royalty)** – периодические отчисления (поквартально или годовыми взносами), установленные в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии;

– **паушальный платеж** – единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте. Иногда паушальные платежи осуществляются путем разбивки на несколько выплат в соответствии с этапами практической реализации лицензии (после подписания лицензионного соглашения, завершения поставок оборудования, предоставления ноу-хау). Сумма паушального платежа обычно меньше суммы роялти;

– участие в прибыли или участие в собственности. В первом случае продавцу отчисляется определенный процент прибыли от коммерческого применения технологии, во втором – продавец получает вознаграждение в виде части акций фирмы, использующей новую технологию.

Следующей формой передачи технологий является **франчайзинг** – контракт на передачу торговой марки. Продавец не только передает покупателю право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т. д. По существу продавец и покупатель действуют как вертикально интегрированная фирма, филиалы которой взаимосвязаны и производят для потребителя часть товаров и услуг. Особенно характерно это для комплексного франчайзинга, который предусматривает полное обеспечение дилера (маркетинг, руководство эксплуатацией предприятия, стандарты и контроль качества продукции). Иногда за рубежом открывается несколько торговых точек, которые выполняют рекламные функции, привлекая местных потенциальных покупателей (например, компания «Макдоналдс», работающая в 109 странах мира).



Начало

Содержание



Страница 76 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Важной формой международной передачи технологий является **инжиниринг** (engineering), который охватывает широкую совокупность видов технической деятельности, направленную на повышение эффективности зарубежных инвестиций, минимизацию затрат по реализации проектов различного назначения. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники. В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги, прежде всего по подготовке нового производства. В их число входят составление технико-экономического обоснования проекта, разработка генеральных планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемо-сдаточные работы, оказание услуг по организации процесса производства и управлению предприятием.

Контракты «под ключ» (turnkey projects) – заключение соглашения на строительство объекта, который после его полной готовности к эксплуатации передается заказчику. Такие проекты обычно реализуют крупные строительные фирмы и фирмы-изготовители промышленного оборудования, между которыми поделены соответствующие рынки. При такой форме передачи технологий заказчик получает полностью готовый к эксплуатации объект, не испытывая трудностей с освоением новой техники. Вся ответственность за строительство и ввод объекта в эксплуатацию возложена на одно юридическое лицо. Поэтому подобные объекты возводятся очень быстро и в сжатые сроки приступают к выпуску конкурентоспособной продукции. Проблемой для заказчика является высокая цена. Стоимость реализации объектов «под ключ», как правило, существенно выше по сравнению со строительством подобного объекта собственными силами. Что же касается фирмы-подрядчика, то осуществление таких объектов для них тоже выгодно, о чем свидетельствует конкурентная борьба, сопровождающая получение заказов такого рода.

**Контракты на управление** (management contracts) являются специфической формой международной передачи технологий, суть которой состоит в том, что фирма одной страны направляет своих менеджеров в зарубежную фирму для выполнения управленческих функций на определенный срок и за определенную



Начало

Содержание



Страница 77 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

плату. Иностранные менеджеры и специалисты, как показывает опыт, способны быстро и действенно оказать необходимую помощь, помочь достичь желаемого результата. Заключение контрактов на управление иногда связано с осуществлением прямых зарубежных инвестиций. Когда за рубежом создается новый промышленный объект или реконструируется действующее предприятие, от фирмы-поставщика нового технологического оборудования требуют оказания помощи в виде управленческих услуг.

Специфической разновидностью международной передачи технологий является **международное техническое содействие** (technical assistance), программы предоставления которого достаточно широко реализуются мировым сообществом с конца 1970-х годов. Эти программы, осуществляемые на двух- или многосторонней основе, призваны оказать техническое содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологических процессов и управления. Программы технического содействия разрабатываются и реализуются ООН, МВФ, Всемирным банком, ОЭСР и другими международными организациями. Техническое содействие определяется как передача ноу-хау посредством таких видов деятельности, как профессиональная подготовка специалистов, консультации, партнерство и исследования. Оно предоставляется в форме безвозмездных технологических грантов и проектов совместного финансирования развития технологий. Если к оценке эффективности технического содействия применить критерии Всемирного банка, то оно должно способствовать притоку инвестиций в размере, 10-кратно превышающем объем оказанной технической помощи.

С помощью рассмотренных выше видов деятельности фирмы одной страны получают доступ к технологиям и управлению, созданным в других странах. Так, международная передача технологий способствует повышению конкурентоспособности фирм на внутреннем и мировом рынках.



Начало

Содержание



Страница 78 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.4.5 Международное движение капитала

### План лекции

1. Сущность, формы и виды международного движения капиталов.
2. Классификация иностранных инвестиций. Прямые и портфельные инвестиции.
3. Особенности и тенденции международного движения капитала.
4. Иностранные инвестиции в экономике Беларуси.
5. Рынок международного кредита.

#### 1. Сущность, формы и виды международного движения капиталов.

**Международная миграция капитала** представляет собой вывоз капитала за рубеж. Возможность вывоза капитала обуславливается тем, что большинство стран вошли в мировое хозяйство – они связаны между собой развитой сетью транспортных, информационных и других коммуникаций.

Формы вывоза капитала по характеру использования капитала: вывоз ссудного капитала и вывоз предпринимательского капитала. Вывоз ссудного капитала осуществляется в виде международных займов, кредитов, банковских депозитов, средств на счетах иностранных финансовых институтов. Вывоз предпринимательского капитала осуществляется следующими путями: за счет строительства зарубежных собственных или на паях предприятий; через приобретение контрольного пакета или части акций действующих предприятий; путем открытия за границей собственных филиалов или дочерних компаний. Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского капитала инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды – процент.

Виды вывоза капитала.

В зависимости от срока вывоза капитал делится на:

- краткосрочный (до 1 года);
- долгосрочный (более 1 года).



Начало

Содержание



Страница 79 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

В зависимости от формы собственности (по источникам происхождения) выделяют:

вывоз частного капитала (осуществляют крупные промышленные компании и банки);

вывоз капитала международными финансовыми компаниями и организациями.

Основной формой вывоза капитала является частный, который составляет около 70 % от общего экспорта капитала. Доминирующей формой вывоза капитала в настоящее время являются международные займы.

По цели вложения выделяют следующие виды капитала:

1) прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – вложение капитала, когда инвестор владеет управленческим контролем над объектом (предприятием), в который инвестирован его капитал. К прямым инвестициям МВФ относит образование собственных компаний за границей, а также капиталовложения в совместные предприятия, составляющие не менее 25 % общей стоимости капитала предприятия. Причинами экспорта– импорта ПИИ является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения, диверсифицировать риск;

2) портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Это инвестиции в иностранные ценные бумаги. Они разделяются на инвестиции в: – акционерные ценные бумаги – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ; – долговые ценные бумаги – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ (облигации, простые векселя, долговые расписки, финансовые дериваты, казначейские векселя).

Крупнейшими экспортёрами капиталов являются ведущие страны мира: США, Великобритания, Франция, Германия. Они же одновременно в больших



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 80 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



объемах импортируют капитал. В мировой экономике для характеристики участия страны международной миграции капиталов используют различные показатели, среди которых важнейшим является объем иностранных инвестиций на душу населения страны. Иностранные инвестиции в Венгрии составляют 528 долларов США на душу населения, Болгарии, Румынии, Украине – 20 долларов США. В Республике Беларусь – 194 доллара США. На миграцию капиталов оказывают влияние две группы факторов: – экономические (интернационализация и глобализация, воздействие научно-технического прогресса, возрастание роли ТНК); – политические (открытость национальных экономик, проведение экономических реформ).

## **2. Классификация иностранных инвестиций. Прямые и портфельные инвестиции.**

Современные инвестиции весьма разнообразны. Обычно заграничные инвестиции делят на прямые и портфельные.

Критерии отнесения инвестиций к группе прямых иностранных инвестиций (ПИИ) различны. Так, Международный валютный фонд (МВФ) к прямым инвестициям относит образование собственных компаний, а также капиталовложения в иностранные предприятия, составляющие не менее 25%. Статистика США, Германии, Японии прямыми инвестициями считает те, которые достигают 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие. Таким образом, **прямые инвестиции** – капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие контроль над ними со стороны инвестора.

Основные каналы передачи прямых иностранных инвестиций – филиалы и дочерние компании крупных международных корпораций, а также акционерные компании с долей иностранного капитала от 10% до 50%, вложения средств в уставный капитал других совместных предприятий.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 81 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Общий объем ежегодных прямых иностранных инвестиций в начале XXI в. превысил сумму в 500 млрд долл. Среднегодовые темпы прироста прямых зарубежных капиталовложений в мировом хозяйстве составляют более 15%. Большая часть новых прямых иностранных инвестиций перетекает между развитыми странами.

В настоящее время и в обозримой перспективе основными сферами притяжения иностранных инвестиций останутся финансово-банковский сектор, сфера услуг (в первую очередь – информационных), фармацевтика, биотехнологии, электронная промышленность, наукоемкое и высокотехнологичное машиностроение. Хотя в мировой экономике последний десятилетий наблюдается бум прямого иностранного инвестирования и темпы его роста обгоняют мировую торговлю и мировой ВВП, главным видом международных капиталовложений являются портфельные инвестиции.

**Портфельные инвестиции** – вложения капитала в иностранные ценные бумаги в целях получения дохода, а не установления контроля со стороны инвестора. Основные различия между прямыми и портфельными инвестициями:

- прямые инвестиции предоставляют инвестору право контроля предприятия, а портфельные – нет;

- прямые инвестиции – долгосрочные, а портфельные – краткосрочные. Отметим, институциональные инвесторы нередко держат долгосрочные активы в зарубежных корпорациях и не имеют права контроля;

- прямые и портфельные инвестиции по-разному влияют на экономику и финансовый рынок в стране-донора и стране-реципиенте. Обычно прямые инвестиции стимулируют передачу технологий, облегчают доступ инвестора на внутренний рынок, а портфельные – увеличивают емкость внутреннего рынка принимающей стороны;

- портфельные инвестиции более опасны для принимающей страны, чем прямые. Причина – возможно дестабилизирующее воздействие вследствие «бегства» капитала из страны.



Начало

Содержание



Страница 82 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

В последнее время исследователи стали различать и такие виды иностранных инвестиций, как **реальные** и **финансовые**. К **реальным** относят инвестиции в какой-либо тип материально осязаемых активов (земля, оборудование, заводы). **Финансовыми** инвестициями считают контракты, записанные на бумаге (акции и облигации).

### **3. Особенности и тенденции международного движения капитала.**

Изучение географии и масштабов мировых инвестиционных потоков показывает, ведущее положение на рынке занимают экономически развитые державы. Особенно следует выделить США, ЕС и Японию. Безусловным лидером в этом плане остаются США, опережающие более чем в два раза ближайших конкурентов.

В последние два десятилетия капитал, главным образом в предпринимательской форме, активно вывозился так называемыми новыми индустриальными странами, представляющими группу государств Азии, Африки и Латинской Америки, которые экономически развиваются наиболее высокими темпами (Тайвань, Южная Корея, Саудовская Аравия, Кувейт, ЮАР, Аргентину, Бразилию и др.). Новой тенденцией на мировом рынке признается начало вывоза капитала из бывших социалистических стран. Лидерами здесь являются Китай и Россия, хотя направление последней связано преимущественно со странами СНГ.

Говоря об основных изменениях в географии инвестиционных потоков к началу XXI в., выделим:

- сокращение разрыва в объеме экспорта (особенно прямых инвестиций) между США и другими развитыми экономиками (прежде всего ЕС);
- повышение роли США, ЕС, Японии в качестве импортеров капитала на фоне нестабильности финансовых рынков большинства развивающихся стран;
- сохранение традиционных приоритетов в направленности потоков инвестиций ТНК. Например, американские корпорации делают ставку на рынки Западной Европы и Латинской Америки; европейские – стремятся захватить рынок США; японские – главным образом ориентируются на азиатские страны;



Начало

Содержание



Страница 83 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- усиление регулирующей роли международных организаций в лице Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, а также региональных финансово-кредитных учреждений и фондов.

#### **4. Иностранные инвестиции в экономике Беларуси.**

Иностранцами инвесторами в Беларуси выступают иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов; международные организации; иностранные юридические лица; иностранные граждане.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах: создание юридического лица; приобретение имущества или имущественных прав, а именно: доли в уставном фонде юридического лица; недвижимости; ценных бумаг; прав на объекты интеллектуальной собственности; концессий; оборудования; других основных средств.

В современных условиях Беларусь предлагает иностранным инвесторам благоприятный климат для ведения бизнеса: рост экономики, снижение уровня инфляции, растущий рынок финансовых и страховых услуг, социальная стабильность, наличие развитой инфраструктуры. Кроме того, имеются выгодное географическое положение, высококвалифицированная рабочая сила и значительный научно-технический потенциал, экспортно-ориентированная экономика, низкий уровень преступности и коррупции.

Республика Беларусь стремится к установлению долгосрочного многовекторного сотрудничества со стратегическими партнерами с учетом национальных интересов. Экономика заинтересована в привлечении крупных инвесторов.

В стратегии привлечения иностранных инвестиций важное место занимает их качественный аспект, обеспечивающий ввоз в республику новых и высоких технологий. Это связано с формированием инновационной модели развития белорусской экономики, которая обеспечит выведение республики в разряд высокотехнологичных и конкурентоспособных государств.



Начало

Содержание



Страница 84 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

В Беларуси утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2015-2020 гг. В концептуальном документе намечено выполнение более 200 важнейших проектов, составляющих ядро инновационной системы. Их реализация будет находиться на контроле Правительства Республики Беларусь.

В целях стимулирования инвестиционной деятельности реализуется Комплексный план мероприятий по привлечению иностранных инвестиций в экономику Беларуси. Он включает перечень мер экономического, организационно-информационного, законодательного характера. В рамках плана предусмотрен также перечень мероприятий по совершенствованию управления государственным имуществом.

Основными инвесторами в экономику Беларуси являются: Россия (более 40%), Великобритания, Кипр, Китай, Австрия.

## 5. Рынок международного кредита.

**Мировой кредитный рынок** – система отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами, независимо от уровня их социально-экономического развития. Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру, основу которой образуют профессиональные участники рынка, выступающие в качестве посредников между конечными заемщиками и кредиторами различных стран. К ним относятся: транснациональные банки; финансовые кампании; фондовые биржи; международные и региональные финансовые организации.

Данный рынок состоит из двух сегментов – мирового денежного рынка и мирового рынка капиталов, имеющих свои особенности. **Мировой денежный рынок** функционирует преимущественно в виде депозитов и предоставляемых краткосрочных ссуд, предназначенных для обслуживания сферы обращения, главным образом международной торговли. **Мировой рынок капиталов.**



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 85 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Заимствования здесь осуществляются на длительные сроки и в значительной степени используются для финансирования капиталовложений. В зависимости от конкретных форм заимствований он подразделяется на *кредитный рынок* и *рынок ценных бумаг*.

**Международный кредит** представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валюты и товарных ресурсов на условиях срочности, возвратности и платности. Он выполняет следующие функции:

- перераспределяет финансовые и материальные ресурсы между странами, позволяя использовать их с большей эффективностью;
- усиливает процессы накопления в рамках всего мирового хозяйства путем направления временно свободных денежных средств одних стран на кредитование капиталовложений в других;
- способствует ускорению процесса реализации товаров и услуг в мировом масштабе и др.

**Международные кредиты** классифицируют по основным признакам:

1. По назначению: коммерческие; финансовые; промежуточные.
2. По видам: товарные; валютные.
3. По технике предоставления: наличные; акцептные; депозитные сертификаты; облигационные займы; консорциональные.
4. По валюте займа: в валюте страны-должника; в валюте страны-кредитора; в валюте третьей страны; в международных счетных единицах.
5. По срокам: сверхсрочные (суточные, недельные, до 3 месяцев); краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 года до 5 лет); долгосрочные (свыше 5 лет).
6. В зависимости от категории кредитора: фирменные; банковские; брокерские; смешанные; международных финансовых институтов.

**Международные финансовые институты.** Международный валютный фонд является центральным институтом среди международных финансовых



Начало

Содержание



Страница 86 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

организаций, он начал свою деятельность в 1944 году. МВФ был создан по инициативе Дж. М. Кейнса для содействия международному валютному сотрудничеству, облегчения роста экономики, содействия стабильности валютных курсов, уменьшения степени неравновесия платежных балансов стран-членов. В МВФ существуют различные механизмы кредитования и финансирования.

Республика Беларусь вступила в МВФ в 1992 году. Беларусь имеет право на 3,054 голоса, что составляет 0,2 % общего числа голосов. Первое соглашение между белорусским правительством и фондом было подписано в 1993 году о предоставлении займа в размере 200 млн долларов США для улучшения платежного баланса. При поддержке МВФ и Европейского банка реконструкции и развития в Республике Беларусь были реализован ряд проектов: строительство дороги Брест – Минск – граница России, строительство Минского оптового рынка, Оршанской ТЭЦ. Для привлечения иностранных инвестиций в стране необходимо создать благоприятный инвестиционный климат – совокупность политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, которые определяют степень риска инвестиционных вложений.

Большим мировым кредитным институтом является группа Всемирного банка. В ее состав входит ряд организаций:

- Международный банк реконструкции и развития, созданный в 1945 году с целью предоставления кредитов относительно богатым странам;
- Международная ассоциация развития, созданная в 1960 году для предоставления кредитов на особо льготных условиях беднейшим развивающимся странам;
- Международная финансовая корпорация, созданная в 1956 году с целью оказания поддержки в развивающихся странах частному сектору;
- Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям, основанное в 1988 году с целью поощрения иностранных инвестиций в развивающиеся страны;
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, созданный в 1966 году с целью предоставления услуг по арбитражному разбирательству.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 87 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 1.4.6 Международная миграция трудовых ресурсов

### План лекции

1. Понятие и виды международной миграции трудовых ресурсов.
2. Направления международной миграции рабочей силы.
3. Особенности и последствия миграции рабочей силы.
4. Миграционная политика, ее виды и инструменты.
5. Тенденции миграции рабочей силы в Республике Беларусь.

#### 1. Понятие и виды международной миграции трудовых ресурсов.

**Миграция рабочей силы** – ее перераспределение в соответствии с имеющимися экономическими потребностями отраслей, территорий, стран и регионов мирового хозяйства, с наличием свободных рабочих мест и имеющихся трудовых ресурсов. Под международной миграцией трудовых ресурсов (рабочей силы или труда) понимается межстрановое перемещение населения в трудоспособном возрасте с целью устройства на работу в течение определенного периода времени. Для разделения миграционных потоков выделяют:

- трудовую эмиграцию – выезд трудоспособного населения из данной страны в поисках работы (таких людей называют эмигрантами);
- трудовую иммиграцию – приезд рабочей силы в страну с той же целью (их называют иммигрантами);
- реэмиграцию – выезд иммигрантов в собственную или в третью страну.

Миграция рабочей силы – следствие несбалансированности между экономическим, социальным и демографическим развитием страны. Она осуществляется под воздействием и экономических, и внеэкономических причин. Среди экономических – национальные различия в уровнях заработной платы, обусловленные различным уровнем развития отдельных стран, а также наличие безработицы, охватившей весь мир, особенно развивающиеся страны.



Начало

Содержание



Страница 88 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



К крупным межстрановым перемещениям рабочей силы приводят и национальные различия в условиях труда. Отмеченные причины определяют направление миграции из развивающихся стран (или стран с более низким экономическим потенциалом) в индустриальные, с высокоразвитой экономикой. Это так называемая экономическая миграция рабочей силы. Миграционные процессы происходят и между странами, находящимися на одном уровне экономических, социальных и культурных условий. Причины, определяющие подобную миграцию, называются внешнеэкономическими. К ним следует отнести грубое нарушение прав человека, политические, религиозные, экологические и причины личного характера.

В основе трудовой миграции лежит действие пяти факторов:

1) усиление взаимосвязанных процессов интернационализации, глобализации и региональной интеграции в мировой экономике, что ведет к активному перемещению капитала и личного фактора производства;

2) неравномерность социально-экономического развития стран, порождающее различие в стоимости рабочей силы и, естественно, в уровнях доходов населения, их социального обеспечения и в качестве жизни;

3) прогресс в науке и технике, приведший к изменениям в технологиях производства, к необходимости структурной перестройки экономики и, как результат, к диспропорциям спроса и предложения на научные кадры и квалифицированную рабочую силу на национальных рынках труда;

4) развитие ТНК и ТНБ, способствующих соединению мировых трудовых ресурсов с капиталом, подталкивая либо рабочую силу к капиталу, либо перемещая свой капитал в трудоизбыточные регионы мира;

5) высокие темпы роста народонаселения, сопровождающиеся безработицей, бедностью и нищетой.

Наряду с перечисленными, возникли и усилились другие факторы, имеющие политическую, социальную, культурную, правовую, религиозную, этническую, бытовую и экологическую природу, которые содействуют генерированию миграционных потоков людей.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 89 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

В современной практике сложились следующие виды внешней трудовой миграции:

- безвозвратная, при которой мигранты выезжают на постоянное место жительства в другие страны;
- временно-постоянная, когда иммигранты ограничены сроком пребывания от 1 года до 6–10 лет;
- сезонная, связанная с краткосрочным (в пределах года) выездом для работы в отраслях экономики, имеющих сезонный характер (сельское хозяйство, строительство, курортно-оздоровительная сфера и т. п.);
- приграничная (маятниковая), предусматривающая ежедневные поездки к месту работы за пределами страны;
- нелегальная, предполагающая нелегальный въезд в страну с последующим трудоустройством, либо законный въезд (по турпутевке, частному приглашению) с последующим незаконным трудоустройством;
- межконтинентальная, связанная с выездом в соседние страны и со сменой при этом континента проживания и трудоустройства;
- «утечка умов» – выезд за границу высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, звезд искусства, спорта и др.).

**2. Направления международной миграции рабочей силы.** На протяжении всей истории миграции рабочей силы менялись ее причины и формы, масштабы и направления. Точками притяжения мигрантов из других стран являются США, Канада, Западная Европа, Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион и др. В настоящее время в мировой экономике сформировалось 8 центров притяжения рабочей силы:

1) США. Массовая иммиграция в США была всегда велика. Трудовые ресурсы США исторически сложились за счет иммигрантов. Послевоенная миграция в США состояла из двух этапов. Первый этап ознаменовался мощной европейской



Начало

Содержание



Страница 90 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

миграцией, прерванной Второй мировой войной. За это время из Западной Европы в США выехало более 6,6 млн человек. Второй (с 1965 года) связан с принятием закона, создающего более благоприятный режим для мигрантов из Азии и Латинской Америки. Дешевую рабочую силу США импортируют из стран Латинской Америки. Высококвалифицированные кадры иммигрируют в США почти из всех стран мира. Предпочтение отдается инженерам, менеджерам, ученым в области фундаментальной науки. Послевоенную миграцию по качественному составу в США можно подразделить на 3 потока: высококвалифицированные рабочие, специалисты, ученые и члены их семей; политические беженцы; рабочие из Мексики и стран Карибского бассейна;

2) Европа (около 56 млн мигрантов). Странами, принимающими основную массу иммигрантов, являются Германия, Франция, Великобритания, Швейцария. В ФРГ в числе работающих граждан иностранцы составляют около 8,9 %, во Франции – 7 %, в Швейцарии и Люксембурге – до 30 %. В основном это представители рабочей силы из Италии, Турции и Югославии;

3) регион арабских нефтедобывающих стран зоны Персидского залива (ОАЭ, Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Бахрейн и др.). К началу 90-х гг. XX в. иностранная рабочая сила здесь более чем в 2 раза превышала численность местного рабочего населения. В ОАЭ удельный вес иностранцев в общей численности рабочих составляет около 97 %, в Кувейте – 86,5 %, в Саудовской Аравии – почти 40 %, в Омане – около 34 %. Без трудовых мигрантов было бы невозможно освоение богатых месторождений нефти, расположенных на территории этих стран, собственные трудовые ресурсы которых не в состоянии обеспечить этот процесс. Особенность этого рынка труда в том, что некоторые страны арабского мира являются одновременно и экспортерами, и импортерами рабочей силы. Например, Иордания, Йемен, Ирак, будучи экспортерами низкоквалифицированных рабочих, в то же время нуждаются и импортируют высококвалифицированные рабочие кадры;

4) страны Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, Бруней, Корея, Тайвань, Гонконг, Малайзия, Сингапур). Для этого региона характерны регулируемая



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 91 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

трудова́я миграция, а также миграция трудовых ресурсов высокой квалификации, сопровождающая прямые инвестиции, направляемые Японией, Тайванем, Гонконгом, Сингапуром;

5) Центральная Латинская Америка (Аргентина и Венесуэла). Наиболее распространенной формой миграции здесь стала сельская миграция. Более продолжительная по времени, она характерна для промышленных работников и работников сферы услуг. Принимающие страны проявляют интерес к специалистам в области химии, инженерам и нефтяникам. В этой связи миграционная политика нацелена на мигрантов из Западной и Восточной Европы. Однако подавляющее большинство в миграционных потоках этого региона составляют сами латиноамериканцы;

6) Африка. Для этого региона характерна, главным образом, внутриконтинентальная миграция. Центром притяжения рабочей силы в ЮжноАфриканском регионе является ЮАР, Ливия и другие страны Северной Африки, в которых иммигранты составляют от 5 до 20 % населения;

7) Австралия;

8) Россия. В территориальном аспекте основная часть рабочей силы в России сконцентрирована в Центральном экономическом районе, больше всего в Москве и Московской области. Таким образом, в международный миграционный процесс рабочей силы вовлечены практически все страны и континенты мира.

**3. Особенности и последствия миграции рабочей силы.** Современный этап международной миграции характеризуется рядом специфических признаков и особенностей:

1) постоянное увеличение ее масштабов. В мире увеличилось число стран, направляющих и принимающих мигрантов. Миграция приобрела глобальный характер;



Начало

Содержание



Страница 92 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

2) миграция постоянно «молодеет». Пиковый возраст ее участников – 20-25 лет. Примерно 13 % этой возрастной группы ежегодно мигрируют. Заинтересованность в молодых иммигрантах со стороны принимающих стран объясняется, тем, что чем моложе человек, тем выше потенциальная отдача от любых инвестиций в человеческий капитал. Чем больше период, в течение которого могут быть получены выгоды от инвестиций, тем больше текущая стоимость этих выгод; также молодежь более пригодна для выполнения тяжелых физических работ;

3) подпольный характер. Нелегальные мигранты поделены на две категории: иммигранты, которые выезжают в страну легально, но остаются в ней сверх положенного времени или в силу нарушения условий, на которых они получили визы; иммигранты, нелегально выезжающие в страну, минуя пограничный контроль или используя фальшивые документы;

4) наличие «утечки мозгов». Миграция научно-технических работников в поисках лучших условий жизни и работы – новая форма миграции, ставшая острой проблемой для многих стран мирового сообщества. Она характерна для стран СНГ и для большинства развивающихся стран. Массовая эмиграция университетских преподавателей, врачей и специалистов других дефицитных профессий достигла катастрофических масштабов в Заире, Замбии, Малайзии и Судане;

5) изменение географии миграции. Если в 50–70-е гг. XX в. миграционные потоки направлялись из развивающихся стран в индустриально развитые, то последние два десятилетия дали обратный миграционный процесс: перемещение иностранных рабочих из более развитых стран в менее развитые. В связи с бурным развитием так называемых новых индустриальных стран в Юго-Восточной Азии и стран ОПЕК туда вслед за миграцией капитала направляется рабочая сила из Европы, США и Японии. Более половины потоков миграции в мире происходит между развивающимися странами. Например, относительный экономический успех стран Африки к югу от Сахары привлекает рабочих из более бедных соседних государств. Более половины африканских мигрантов приходится на Кот-д'Ивуар, Нигерию и



Начало

Содержание



Страница 93 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

ЮАР. Этот процесс отражает и формирование новых центров притяжения рабочей силы (мировых рынков труда);

б) регулируемый характер. Регулирование международных миграционных процессов осуществляется на основе национального законодательства стран-экспортеров и импортеров рабочей силы, а также на основе международных соглашений между странами. Регулирующая роль государства проявляется через иммиграционные законодательства, ограничивающие иммиграцию, и государственные программы, стимулирующие реэмиграцию. Трудовая миграция, с одной стороны, усиливает мобильность трудовых ресурсов, обеспечивает их перераспределение между странами в соответствии со спросом и предложением, ускоряет развитие регионов, благотворно сказывается на экономическом и культурном росте людей. С другой – порождает социальную и национальную напряженность в обществе, обостряет конкуренцию на национальных рынках труда, что ведет к снижению реальной заработной платы соответствующих категорий коренного населения, тем самым провоцируются межнациональные конфликты.

#### **Позитивные последствия миграции рабочей силы:**

а) для стран-доноров (экспортеров): – облегчение положения на национальном рынке труда, так как экспорт рабочей силы сокращает масштабы безработицы, особенно в густонаселенных странах, и расходы по ее социальному обслуживанию; – бесплатное обучение мигрантов новым профессиональным навыками и технологиям, передовой организации труда; – валютные поступления в страну в виде доходов от экспорта рабочей силы, что способствует улучшению платежного баланса страны; – возвращение в страну мигрантов, «обогащенных» и в профессиональном, и в финансовом планах;

б) для стран-реципиентов (импортеров): – опережающее развитие наукоемких отраслей в результате использования научных кадров и высококвалифицированных специалистов из других стран; – благотворное влияние на демографическую



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 94 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

ситуацию в стране, так как среди иммигрантов преобладают молодежь и люди среднего возраста; – расширение внутренних рынков товаров и услуг, ввиду появления дополнительного спроса со стороны производства; – привлечение дешевой рабочей силы; – иностранные рабочие часто играют роль амортизатора в случае кризисов и безработицы, так как они первыми увольняются с работы; – временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся в банках, могут быть использованы для кредитования экономики; – экономия затрат на подготовку собственной рабочей силы и их социальную защиту; – импорт рабочей силы способствует повышению конкурентоспособности товаров принимающей страны вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой оплатой труда иностранных рабочих; – выполнение иммигрантами тяжелых, низкооплачиваемых видов работ, которые не привлекают местное население.

#### **Негативные последствия миграции рабочей силы:**

а) для стран-доноров: – отток за границу части подготовленных трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте; – потеря затрат страны на общеобразовательную и профессиональную подготовку рабочей силы; – ухудшение демографической ситуации в стране в связи с массовым отъездом трудоспособного населения, молодых рабочих и специалистов; – рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные средства, создает ВВП не в своей стране, а за рубежом;

б) для стран-реципиентов: – обострение ситуации на национальном рынке труда; – усиление тенденции к снижению стоимости рабочей силы; – целые отрасли экономики (сфера услуг, торговля, строительство) при длительном использовании иностранных рабочих попадают в зависимость от их труда, что нежелательно для страны; – рост нелегальной миграции и связанное с этим усиление социальной напряженности в обществе.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 95 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

#### 4. Миграционная политика, ее виды и инструменты.

Регулирование миграционных потоков проводится со стороны государства и международных организаций.

**Государственная миграционная политика** – целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы в данную страну или из неё. Государственная миграционная политика подразделяется на два типа: эмиграционную и иммиграционную.

**Эмиграционная политика** включает косвенные методы регулирования, призванные создать благоприятный эмиграционный климат, а также прямые методы, нацеленные на регулирование объемов и структуры эмиграционных потоков. **Косвенные** методы:

- 1) валютная и банковская политика поощрения валютных переводов из-за рубежа; предоставление льгот по валютным вкладам;
- 2) таможенная политика, предусматривающая таможенные льготы для возвращающихся трудящихся-эмигрантов;
- 3) специальные эмиграционные программы, дополнительно применяемые в ряде стран.

**Прямые** методы:

- 1) требования к субъектам трудовой миграции: к фирмам-посредникам, трудящимся-мигрантам;
- 2) структурная политика, основными элементами которой выступают: а) лимитирование выдачи паспортов; б) запрет; в) установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет.

**Иммиграционная государственная политика** призвана защитить национальный рынок труда от неконтролируемого притока мигрантов, обеспечить рациональное использование их труда. Основными инструментами иммиграционной политики являются:



Начало

Содержание



Страница 96 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



- 1) качественные требования к иностранной рабочей силе: а) наличие сертификата об образовании; б) стаж работы по специальности;
- 2) возрастной ценз;
- 3) состояние здоровья;
- 4) ограничения личного характера (так называемая социальная чистка);
- 5) прямое квотирование импорта рабочей силы;
- 6) финансовые ограничители;
- 7) запреты в явной форме, выражающиеся в принятии законов, содержащих полный перечень профессий, заниматься которыми иностранцам запрещено, и косвенной форме, когда определяется перечень приоритетных профессий для въезда;
- 8) национально-географические приоритеты;
- 9) программы репатриации, призванные стимулировать отток трудящихся-мигрантов.

В целом каждая страна вырабатывает свои меры по регулированию притока и оттока рабочей силы в зависимости от внутриэкономического положения данной страны.

На международном уровне создано несколько организаций, работа которых направлена на упорядочение процессов миграции: Международная организация труда (МОТ), Международная организация по миграции (МОМ), Управление Верховного комиссара по делам беженцев (УВКБ), Система постоянного наблюдения за эмиграцией.

## **5. Тенденции миграции рабочей силы в Республике Беларусь.**

В настоящее время в Беларуси в сфере внешней трудовой миграции создан системный пакет законов, регулирующих экспорт и импорт рабочей силы, его отличительной чертой, является акцент на защите прав трудовых мигрантов, выезжающих из страны. Так, численность трудовых эмигрантов из Беларуси на



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 97 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

работу в другие страны стала быстро расти. Значительно увеличился и импорт рабочей силы.

Отметим, в республике происходят разнонаправленные потоки по въезду (импорту) и выезду (экспорту) трудовых мигрантов. Анализ выезда трудовых потоков предусматривает изучение двух процессов трудовой миграции – выезд работников по контрактам и договорам, и, самостоятельный (нерегулируемый), выезд трудовых мигрантов. Рассмотрим эти два потока трудовой эмиграции. Анализ потока трудовых мигрантов по контрактам и договорам, показал что, его численность, начиная с 2010 г. стала быстро расти, достигнув 5715 чел. в 2013 г. (см. рисунок). При этом экспорт рабочей силы по договорам и контрактам характерен для всех областей республики, однако основная масса выезжающих приходится на г. Минск. Это связано с тем, что в столице сосредоточено подавляющее большинство фирм, имеющих лицензии на трудоустройство граждан Республики Беларусь за рубежом.

Большинство белорусов, выезжающих на работу по договорам и контрактам, заняты на работах, связанных с применением преимущественно физического труда. Самыми распространенными видами деятельности трудовых мигрантов является занятость в строительстве, сельском хозяйстве, сфере услуг и досуга. С каждым годом увеличивается число мигрантов выезжающих на работу в торговле, общественном питании, жилищно-коммунальном и бытовом обслуживании. Мигранты, также работают в различных отраслях промышленности – деревообрабатывающей, машиностроительной, металлообрабатывающей, на автомобильном и городском электротранспорте и т. д. При этом, если раньше трудовые мигранты выезжали преимущественно на неквалифицированные рабочие места, то в последние годы ситуация коренным образом изменилась. Как показывают расчеты, количество неквалифицированной рабочей силы сократилось наполовину. Теперь около 30 % – квалифицированные работники (рабочие строительных профессий, рабочие-отделочники, маляры, сварщики 2и т. д.).



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 98 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Мировая практика свидетельствует, «традиционными» государствами, куда эмигрируют белорусские граждане, являются Россия, Украина, Польша, Израиль, США, Канада, Казахстан и другие. Интенсивность и направления эмиграционных потоков с течением времени не остаются неизменными.

Согласно оценки департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, в 2017 году за границей проживало приблизительно 1,5 миллиона человек, которые родились в Беларуси. В топ-5 государств, куда более всего уезжают белорусы, вошли Россия (765 тысяч), Украина (248 тысяч), Польша (80 тысяч), казахстан (71 тысяча) и США (60 тысяч). В целом ООН выявила белорусов в 55 странах мира. Самая маленькая численность зарегистрирована в Боливии, Чили и Коста-Рики, где насчитывалось по 5 человек.

Согласно этих же оценок департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, в 2017 году в Беларуси проживали приблизительно 1,1 миллиона иммигрантов. В топ-5 стран, уроженцы которых выбрали нашу страну своим домом, входят Россия (680 тысяч), Украина (225 тысяч), Казахстан (70 тысяч), Литва (17 тысяч) и Узбекистан (15 тысяч). Всего ООН насчитала в Беларуси приезжих более чем из 58 стран.

Таким образом, международная миграция трудовых ресурсов является важным и наиболее сложных аспектов интернационализации хозяйственной жизни. С одной стороны, международная миграция рабочей силы обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями стран, а с другой – ведет к обострению экономических и социальных противоречий.



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 99 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 1.5.1 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике

### План лекции

1. Понятие природных ресурсов и проблема ресурсообеспеченности.
2. Минеральные ресурсы в мировом хозяйстве.
3. Земельные и лесные ресурсы.
4. Ресурсы Мирового океана.

#### 1. Понятие природных ресурсов и проблема ресурсообеспеченности.

**Природные (естественные) ресурсы** – элементы природы, часть всей совокупности природных условий и важнейшие компоненты природной среды, которые используются (либо могут быть потенциально использованы) при данном уровне развития производительных сил человечества для удовлетворения разнообразных потребностей общества и общественного воспроизводства. Обеспеченность природными ресурсами и их хозяйственное использование – один из важнейших факторов экономического развития страны, причем особое значение приобретает правильное и разумное использование имеющихся ресурсов.

Наиболее ресурсообеспеченными странами мира считаются Россия, США и Китай. Крупными природными ресурсами обладают также Бразилия, Индия, Австралия, ЮАР. Рост масштабов потребления не может не усиливать давления на ресурсный потенциал планеты, что объективно действует в сторону обострения проблем ресурсопользования.

Теоретически существует возможность физического истощения минеральных ресурсов при их длительной и интенсивной разработке. Но если исходить из предельной величины, то содержание большинства элементов в земной коре в тысячи и миллионы раз превышает современный уровень их потребления.

С экономической точки зрения важны промышленные запасы полезных ископаемых, т. е. наиболее качественные и хорошо разведанные запасы, рентабельные для освоения при существующем уровне цен и технических знаний.



Начало

Содержание



Страница 100 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Обычно сюда относят достоверные, вероятные и в ряде случаев возможные запасы. Так, отношение общей величины промышленных запасов к среднегодовому уровню добычи соответствующего вида сырья в мире на середину 90-х гг. XX в. составляло по железной руде примерно 190 лет, никелю – 76, алюминию – 280, меди – 60, углю, природному газу и нефти – соответственно 600, 54 и 45 лет. С учетом увеличивающегося роста добычи кратность запасов этой категории существенно меньше.

В целом в мире обеспеченность промышленными запасами минеральных ресурсов считается достаточной с точки зрения удовлетворения потребностей хозяйственного развития. Более того, размеры этих запасов, их кратность по отношению к добыче могут быть существенным образом увеличены и на территориях слабо изученных, и хорошо известных районов. Анализ обеспеченности мира минеральными ресурсами показывает, что нет оснований для пессимизма в отношении запасов, рентабельных для освоения при современном уровне цен и технических знаний.

## **2. Минеральные ресурсы в мировом хозяйстве.**

Минеральное сырье является исходным материалом любого производства, поэтому оно оказывает влияние на экономику и может вызвать серьезные потрясения. Напряженность в использовании минеральных ресурсов связана с ограниченностью природных ресурсов, несоответствием размещения минеральных ресурсов и уровня развития производительных сил, кроме того, горная промышленность в целом создает 10 % ВВП мира. В промышленно развитых странах среднегодовой объем потребления металла возрос в 3 раза, первичного источника энергии – в 2,5 раза.

Факторы, определяющие динамику роста потребления минеральных ресурсов: уровень материального производства, общий рост материального производства, влияние НТР.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 101 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



Изменение структуры экономики в связи с НТР приводит к повышению спроса на те виды минерального сырья, которые ранее не использовались. Однако, несмотря на НТР и развитие прогресса, по-прежнему сохраняется высокий уровень спроса на традиционные металлы: сталь, медь, цинк, свинец. Рост потребления ресурсов, импорта их использования оказывает давление на ресурсный потенциал планеты, что влечет за собой обострение проблемы ресурсообеспеченности.

Наблюдается тенденция к разрыву между размещением производительных сил и добычи. В середине 70-х гг. XX в. в развивающихся странах было сосредоточено около 50 % разведанных запасов минеральных ресурсов, а объем обрабатывающей промышленности составлял 13–14 %. Что касается промышленно развитых стран, то в них было 23 % запасов и 61 % предприятий. Сейчас соотношение изменилось. Доля добычи в развитых странах возросла, а доля развивающихся стран сократилась. Промышленные страны в целом средне обеспечены сырьем. Запасы нефти в развитых странах составляют 12 % от мировых запасов.

Среди развитых стран наиболее значительными ресурсами обладают Австралия (уран, медь, бокситы, свинец), ЮАР (марганец, золото, алмазы, уран), США (молибден, фосфаты). На промышленно развитые страны приходится 1/3 добычи минеральных ресурсов в мире. На 100 % они зависят от импорта марганца, слюды. На Западную Европу приходится 8 % производства минеральных ресурсов, удовлетворяют свои потребности только в железной руде, ртути, калийных удобрениях. В Японии очень низкий уровень обеспеченности минеральными ресурсами (только уголь и цинк).

Основные запасы минеральных ресурсов сосредоточены в Азии (1/3). Развивающиеся страны до последнего времени потребляли мало сырья, однако сейчас увеличивается их собственная потребность в ресурсах. Развивающиеся страны являются крупными экспортерами минерального сырья. Однако сейчас основная часть экспортных поставок минерального сырья осуществляется промышленно развитыми странами (76 %). Поставки из развивающихся стран обеспечивают 50–55 % потребностей ЕС в минеральном сырье.

Начало

Содержание



Страница 102 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



В развивающиеся страны поступают значительные валютные прибыли за экспорт сырья. С середины 70-х гг. XX в. резко возросла доля нефти, мировая энергетика переходит на жидкое топливо. В середине 70-х гг. XX в. произошел энерго-сырьевой кризис, который оказал значительное влияние на развитие мировой экономики. Если в 1983 г. 1 % ВВП промышленно развитых стран приходился на импорт сырья, то к началу 90-х гг. XX в. он возрос до 5 % совокупного ВВП.

Политика стран в области ресурсосбережения. И развитым, и развивающимся странам сегодня следует усилить режим экономии сырья, снизить материалоемкость производства, создать резервные запасы критических видов минерального сырья, увеличить использование вторичного сырья, проводить политику на усиление самообеспеченности ресурсами.

**3. Земельные и лесные ресурсы.** Под земельными ресурсами понимают земельные площади с точки зрения развития сельскохозяйственного производства. На сельскохозяйственные угодья (т. е. земли, используемые для производства продуктов питания) приходится порядка 35 % земной суши (5 млрд га). 10,7 % из них составляет площадь пашни и 24 % – площадь лугов.

Следует отметить, что мировой спрос на продовольствие постоянно растет (за последние 50 лет он увеличился в 4 раза) и одновременно сокращаются земельные ресурсы. Сокращение происходит за счет роста промышленного строительства, горнопромышленных разработок, строительства дорог, деградации почв в результате неправильного землепользования, эрозии, засоления, заболачивания, пыльных бурь, опустынивания. Эти процессы характерны для многих регионов мира. Поэтому сохранение земельных ресурсов планеты является одной из важнейших задач человечества.

Обеспеченность населения мира земельными ресурсами определяется на основе показателя мирового земельного фонда, в который обычно включается вся поверхность суши планеты, из которой обычно исключаются Гренландия

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 103 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

и Антарктида. Поэтому мировой земельный фонд регионов эквивалентен их территории.

Лесной сектор занимает особое место в обеспечении устойчивого социально-экономического развития мирового сообщества. Наличие лесов и их качественный состав во многом определяют качество окружающей природной среды. Преобладающая площадь хвойных лесов мира (87 %) приходится на Россию, Европу и Северную Америку. Тропические леса целиком располагаются в Латинской Америке, Африке и Азии. В составе сомкнутых лесов они занимают в этой части мира 83 % и представлены преимущественно (на 97 %) лиственными породами.

В целом на тропические леса приходится 47 % площади лесопокрытых земель мира. Неодинакова и продуктивность лесов. Две трети общего их прироста приходится на Россию, Западную Европу и Северную Америку, хотя их леса занимают менее половины мировой площади. Интенсивное развитие целлюлозной и деревообрабатывающей промышленности негативно сказалось на состоянии мирового лесного фонда.

В последние годы происходит быстрая вырубка тропических лесов, особенно в Африке и Латинской Америке (Амазонии). За последние 200 лет площадь лесов в мире сократилась в 2 раза. Уничтожение лесов имеет катастрофический эффект: уменьшается поступление кислорода в атмосферу, усиливается «парниковый эффект», происходит потепление климата с вытекающими отсюда последствиями. Леса вырубаются в целях расширения сельскохозяйственных площадей, под строительство промышленных объектов, городов, транспортных коммуникаций, для получения древесины, дров, стройматериалов, для изготовления мебели. Леса сокращаются и деградируют также в результате загрязнения воздушной среды и почв, лесных пожаров. Серьезный ущерб наносят и кислотные дожди.



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 104 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)



**4. Ресурсы Мирового океана.** Большая часть вод на земном шаре – соленые воды Мирового океана (96 % по объему). На подземные воды приходится около 2 %, на ледники – столько же, около 2 %, и 0,02 % составляют поверхностные воды материков – реки, озера, болота. Запасы пресной воды на планете составляют всего 0,6 %, в то время как жизнь человека связана с пресными водами, которые используются в быту, для нужд промышленности и сельского хозяйства.

Для физического выживания человеку нужно 2 л воды в день. Потребление воды на одного человека в день составляет в Нью-Йорке – 1045 л, Париже – 500 л, Москве и Санкт-Петербурге – 600 л. В странах, где потенциал водных ресурсов ограничен и свободные запасы для разбавления отработанных вод отсутствуют, нарастают кризисные ситуации по водопользованию, нарушается водохозяйственный баланс. Такая ситуация типична для экономических районов Западной Европы и Северной Америки.

В развивающихся странах проблема водопользования еще более напряженна: здесь часто обнаруживается явный недостаток качественной питьевой воды (в этих странах даже имеющиеся на поверхности водоемы аккумулируют неочищенные сбросы отраслей промышленности).

Современное водное хозяйство стран зависит от совокупности факторов природного характера (климатические особенности, объем речного стока), а также от уровня социально-экономического развития страны. Наибольший объем водопотребления приходится на азиатские страны, вода здесь главным образом используется в сельскохозяйственных целях. Похожая ситуация сложилась также в странах Ближнего Востока, Африки, Центральной и Южной Америки, хотя роль этих регионов в мировом потреблении воды невысока.

В развитых странах мира использование воды в промышленности и сельском хозяйстве приблизительно одинаково. Порядка 60 % совокупной площади суши на Земле приходится на зоны, испытывающие недостаток пресной воды. В целом в 2015 году недостаток пресной воды испытывали 1,1 млрд человек, 42 % из которых



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 105 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

проживают в Азии. В таком регионе, как Африка к югу от Сахары, недостаток в питьевой воде испытывают 42 % населения.

В целом дефицит пресной воды на планете растет вследствие ряда причин: интенсивный рост населения в развивающихся странах;

увеличение расходования запасов пресных вод на нужды сельского хозяйства и промышленности, растущее загрязнение гидросферы (сбросы сточных вод, отходов промышленности и сельского хозяйства в реки, озера);

снижение способности водоемов к самоочищению.

Основным путем преодоления дефицита пресной воды является рациональное использование водных ресурсов, опреснение вод Мирового океана, использование айсбергов в качестве источников пресной воды.

В отдельных регионах дефицит пресной воды ощущается все острее, что стимулирует разработку новых технологических способов увеличения запасов воды: откачка подземных вод, опреснение морских вод, переброски стока между бассейнами, регулирование поверхностного стока.

Так, перехват водохранилищами паводковых и талых вод резко увеличивает объем запасов воды (для многих стран Африки, Азии, Европы и Латинской Америки это основной способ снижения дефицита пресных вод). В современном мире насчитывается свыше 16 тыс. водохранилищ с полезным совокупным объемом около 6 тыс. куб. км. Эксплуатация этих источников увеличивает полный мировой сток почти на 30 %.

Более весомые результаты может принести жесточайшая экономия расходования воды в мире, основанная на использовании рациональной системы водопотребления, которая подразумевает выполнение следующих условий: все население планеты обеспечивается водой для бытовых и хозяйственных нужд в необходимом количестве и нормального качества; все водостоки мира проходят очистку до стандартов питьевой воды; на промышленных предприятиях внедряются маловодные, а также «сухие» технологии; бессточные системы отработанных вод с полной очисткой и



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 106 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

регенерацией стоков; замкнутые системы водопользования; сброс отработанных вод в водные источники прекращается полностью.

Мировой океан – основная часть гидросферы, непрерывная, но не сплошная водная оболочка Земли, окружающая материки и острова и отличающаяся общностью солевого состава. Мировой океан делится на Тихий, Атлантический, Индийский и Северный Ледовитый. Каждый океан имеет свой режим: температуру, соленость, течения и ветры, рельеф дна, природные ресурсы, но в целом воды Мирового океана представляют собой единую водную массу. Мировой океан включает в себя и моря.

Мировой океан занимает более 71 % поверхности Земли. Это огромная кладовая природных ресурсов, в числе которых: морская вода, которая содержит свыше 70 химических элементов; минеральные ресурсы дна, в особенности его шельфа (нефть, природный газ, твердые ископаемые); энергетические ресурсы (энергия приливов); биологические ресурсы – животные и растения, обитающие в его водах (рыбы, зоо- и фитопланктон).



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 107 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.5.2 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике

### План лекции

1. Демографические параметры страны.
2. Экономический и демографический рост.
3. Демографическая политика и планирование семьи.
4. Трудовые ресурсы в мировом хозяйстве.

**1. Демографические параметры страны.** Необходимым элементом изучения экономики любой страны является знание вопросов, касающихся численности, динамики и структуры ее населения, возрастного, полового, этнического и религиозного состава, доли различных половозрастных групп в общей численности населения, естественного прироста и т. п. Совокупность количественных параметров, которые характеризуют современное население территории любого масштаба (района, страны, региона и т. д.), называют потенциалом населения территории. Его величина, структура, территориальная дифференциация воздействует на ход экономического развития и территориальную специфику.

**Демографический потенциал** – показатель потенциального роста населения на основе уже сложившейся половозрастной структуры и динамики фертильности, брачности и других составляющих показателей. Важность знания основных демографических параметров страны для изучения ее экономики определяется тем, что население страны – это, прежде всего, ее трудовые ресурсы, которые могут быть вовлечены в экономическую деятельность и определяют ее конкурентоспособность в мире, а также потребители, которые влияют на формирование и развитие национальных и мировых рынков товаров и услуг. При этом необходимо учитывать следующие демографические параметры страны: возрастной и половой состав населения, естественный прирост, транспортная мобильность, численность, плотность и характер размещения населения. Распределение населения по основным регионам выглядит следующим образом: основная масса людей в мире проживает в



Начало

Содержание



Страница 108 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

пределах умеренного, субтропического и субэкваториального климатических поясов, около 70 % населения проживает на 7 % суши. В Восточном полушарии проживает порядка 80 % населения мира, т. е. в 4 раза больше, чем в Западном. 90 % населения проживает в Северном полушарии и только 10 % – в Южном.

Регионами наиболее крупных скоплений населения являются:

- 1) Восточная Азия (три основные страны – Китай, Япония, Корея), где проживает 1,49 млрд человек;
- 2) Южная Азия (Бангладеш, Шри-Ланка, Пакистан) – 1,49 млрд человек;
- 3) Европа – 728 млн человек;
- 4) Юго-Восточная Азия (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Таиланд и т. д.) – 555 млн человек.

Для оценки динамики населения по странам и регионам мира необходимо использовать понятие «демографическая ситуация» – сложившееся в данной территориальной группе населения соотношение величин рождаемости (Р), смертности (С), миграционной подвижности и тенденции их изменения, создающие в данное время определенную половозрастную структуру населения и динамику его дальнейшего воспроизводства. Естественное движение населения (воспроизводство) – совокупность рождаемости, смертности и естественного прироста, которые обеспечивают непрерывное возобновление и смену людских поколений. Для характеристики этого процесса используются следующие показатели:

- коэффициент рождаемости, измеряемый числом родившихся на 1 тыс. человек за год (в промилле – ‰);
- коэффициент смертности (число умерших на 1000 жителей);
- коэффициент естественного прироста – разница между двумя предыдущими показателями.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 109 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

**2. Экономический и демографический рост.** Обычно для выяснения влияния роста населения на экономическое развитие сравнивают темпы роста населения и ВВП на душу населения. Данные последних десятилетий показывают, повышение уровня экономического развития часто соотносится с низким коэффициентом воспроизводства населения и более высокой продолжительностью жизни. В промышленно развитых странах невысокие темпы прироста ВВП при низком росте населения обеспечивали почти такое же увеличение дохода на душу населения, как в быстро растущих странах. Как видим, в средних по доходу странах прирост населения мог идти параллельно с увеличением доходов на душу населения. Для ряда стран с недостаточным уровнем развития производительных сил проблема роста населения становилась и является острой в плане поддержания минимальных потребностей. В 90-е годы XX в. темпы прироста ВВП на душу населения в беднейших развивающихся странах имели отрицательную динамику. Поэтому в краткосрочном плане для целого ряда стран прирост населения совпадал с ухудшением социально-экономического положения.

На корреляцию экономического роста и роста населения оказывают влияние многие факторы, в том числе общая экономическая обстановка. Не исключено, что долговой кризис оказал более серьезное влияние, чем рост населения, на развитие глобальной экономической системы, сдержав ее экономический рост, ограничив ее возможности ответить на вызов роста населения в развивающихся странах.

Сейчас соотношение между ростом ВВП и населением выступает как выбор между более высоким уровнем жизни и инвестициями в человеческий капитал. Население мира растет быстро, но мировой продукт увеличивается быстрее и показывает способность мирового общества развивать производительные силы. Быстрый рост населения в последние десятилетия делает структурные изменения более трудными, что большей частью вызывается бедностью. Это требует целенаправленной политики правительств и мирового сообщества по повышению уровня экономического и социального развития, ликвидации дестабилизирующих разрывов между промышленно развитыми и развивающимися странами.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 110 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**3. Демографическая политика и планирование семьи.** Современная динамика и структура населения повлияли на то, что многие государства пытаются влиять на демографические процессы. Поэтому в ряде стран мира проводится демографическая политика – комплексная система мер (административных, экономических, социальных и др.), принимаемых государством в целях воздействия на естественное движение населения страны (прежде всего на рождаемость).

Объективная и актуальная необходимость проведения демографической политики признана практически всеми странами мира, независимо от демографической ситуации и темпов роста населения в них. Основная цель демографической политики заключается в том, чтобы изменить складывающиеся и существующие в данный период времени в данной стране негативные демографические тенденции.

В большинстве развитых стран демографическая политика проводится преимущественно экономическими мерами и направлена главным образом на стимулирование рождаемости. В комплекс экономических мер в этом случае входят финансовые дотации, такие как денежные пособия семьям, имеющим детей; льготы для одиноких родителей; пропаганда престижности материнства; оплачиваемые отпуска по уходу за ребенком. В странах, где сильны позиции католической церкви (например, в Ирландии, Польше, США), по ее требованиям в последнее время в парламентах обсуждаются законы, предусматривающие уголовную ответственность для женщин, прервавших беременность, и врачей, сделавших аборт.

В развивающихся странах, где темпы роста населения высоки, проведение демографической политики особенно актуально. Ее реализация в то же время осложнена недостатком собственных финансовых ресурсов и зачастую ограничивается лишь декларативными заявлениями. Нередко эта политика вообще не принимается гражданами страны из-за сложившихся в ней исторических традиций многодетности, высокого социального статуса материнства и в особенности отцовства. Правительства большинства стран, где основной религией является



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 111 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

ислам, в принципе отвергают какое-либо вмешательство государства в планирование семьи. Основная цель демографической политики в развивающихся странах – простое воспроизводство населения («нулевой рост») – теоретически возможна, если каждая семья будет иметь в среднем 2,3 ребенка (так как есть люди, не вступающие в брак, семьи, не имеющие детей, высока вероятность смерти в раннем возрасте из-за несчастных случаев). Достижение же такого положения еще не означает немедленной стабилизации численности населения, поскольку росту населения присуща определенная инерция, которую сложно переломить, в детородный возраст вступают люди, родившиеся при высоком коэффициенте рождаемости. Кроме того, если вследствие демографической политики произойдет резкое уменьшение рождаемости, для половозрастной структуры населения будут характерны периоды резкого колебания численности населения, весьма негативно могущие отразиться на стабильном развитии экономики.

Тип рождаемости во многом определяется типом семьи и природой экономических отношений в ней. В отсталой аграрной экономике преобладают большие семьи, где родственники объединены общей экономической деятельностью и обязанностями, где потоки благ направлены от младших возрастов к старшим. Данные отношения обуславливают экономическую целесообразность максимизации рождаемости. В индустриальном обществе семья лишается экономической функции, поток благ в ней изменяет направление, что предопределяет экономическую целесообразность бездетности. Поэтому во многих развивающихся странах улучшение здоровья и благосостояния, которые могут вести к увеличению ожидаемой продолжительности жизни и снижению детской смертности, будут играть более важную роль в снижении темпов прироста населения и общей величины прироста, чем в странах Запада, где коэффициент воспроизводства населения упал до того, как они получили современные средства предупреждения и прерывания беременности.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 112 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



**4. Трудовые ресурсы мирового хозяйства.** Под трудовыми ресурсами понимают долю экономически активного населения. В развитых странах экономически активно около 70 % всех трудовых ресурсов. Эта ситуация связана с безработицей, которая иногда достигает 10 % от общего числа трудовых ресурсов. В развивающихся странах эта доля еще меньше. Она составляет лишь 45–55 %, что связано с экономической отсталостью стран, неучастием женщин в производстве из-за наличия многодетных семей, большой численностью молодежи, вступающей в трудоспособный возраст, широкой эксплуатацией дешевого и малоквалифицированного детского труда. В среднем в мире к экономически активному населению можно отнести 45 % всего населения, или около 2 млрд человек. Сегодня одним из показателей трудовых ресурсов страны является уровень их образования. В экономически развитых странах неграмотность практически ликвидирована, а в развивающихся странах образовательный уровень еще весьма низок. По данным специалистов, на Земле в настоящее время неграмотными являются около 900 млн человек, причем число неграмотных не сокращается, а увеличивается. В экономически развитых странах мира сокращается численность рабочих преимущественно физического труда. Их место занимают более образованные работники, высококвалифицированные специалисты, создающие и обслуживающие автоматизированную и электронно-вычислительную технику.

Уникальной страной высокой культуры и сплошной грамотности является Япония. Здесь обучению и воспитанию детей уделяется большое внимание с самого раннего возраста. Страна имеет больше университетов, готовящих квалифицированные кадры, чем вся Западная Европа.

Большое влияние на трудовые ресурсы оказывает возрастной состав населения. К экономически активному населению относится взрослая часть населения, доля которого в разных странах различна. «Старение» населения Западной Европы привело к тому, что люди от 15 до 59 лет здесь составляют 61 %, старше 60 лет – 17 %.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 113 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Примерно столько же взрослого и пожилого населения в США, Австралии, Канаде. Доля детского населения не превышает 30 %, а в ФРГ и Швеции еще ниже. В развивающихся же странах основная доля населения приходится на детей и взрослых. Пожилая часть населения занимает в общем количестве менее 7 %. Доля детей колеблется от 36 % (Азия) до 45 % (Африка), а иногда достигает и 50 % (Кения, Ботсвана).

Социальную ситуацию осложняет быстрый процесс урбанизации. В промышленно развитых странах городское население удвоилось, а в развивающихся увеличилось в 4 раза. Рост населения не является проблемой, если экономические и социальные изменения происходят достаточно быстро, если обеспечивается необходимый технический прогресс. Но быстрый рост населения в последние десятилетия делает структурные изменения более трудными, что вызывается бедностью.

Качество рабочей силы зависит от физических свойств человека, определяющих его способность к труду. На процессы воспроизводства населения и мировой экономики влияют обеспеченность продовольствием, инфекционные заболевания. Все это оказывает влияние на работоспособность. Второе качество рабочей силы – способность населения привести в действие производительные силы и их совершенствование. Уровень развития общего и специального образования оказывает влияние на квалификационный уровень рабочей силы. Имеет важность способность к освоению технических средств, принятию решений. Образование повышает производительность труда, что обеспечивает рост доходов. Существует прямая зависимость между обучением и ВВП: увеличение образования на один год влечет увеличение ВВП на 3 %. В целом в мире число неграмотных возросло. В 1990 г. в мире было 950 млн неграмотных (890 млн в 1975 г.). 50 % неграмотных в Индии, 21 % – в Китае. В промышленно развитых странах 31 млн неграмотных (в основном в Южной Европе). Среднее образование в мире получает 55 % подростков. 36 % населения западных стран имеют среднее образование. Уровень



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 114 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

высшего образования повысился за счет развитых стран. По уровню образования первое место занимает Канада, далее – США, Франция, Германия, Бельгия. Если в развитых странах произошло увеличение доли молодежи в высшем образовании (с 9 % до 17 %), то в развивающемся мире – сокращение.

*Использование рабочей силы.* Для современного мира характерна проблема роста безработицы, которая заключается в том, что рабочая сила растет быстрее, чем увеличивается занятость. Международная организация труда к безработным относит лиц, не имеющих работы, активно ее ищущих и готовых приступить к ней не позже, чем через месяц. Если человек работает меньше 1 часа в неделю, то он также считается безработным.

Увеличилось количество безработных женщин. Резко возрос уровень безработицы: сейчас он поднялся до 6–12 %, а в отдельных странах до 24 %. В Японии самый низкий уровень безработицы – 2–3 % (женщины там считаются как временно занятые, поэтому в статистике не учитываются). Происходит увеличение неравенства в доходах различных групп населения, что приводит к росту спроса на квалифицированную рабочую силу. Уровень открытой безработицы низок, однако это не отражает ситуацию в целом. В Африке и Центральной Америке открытая безработица составляет 15–20 %. Среди безработных наблюдается высокий процент образованного населения. В 80-е гг. XX в. произошло обострение проблемы безработицы. Современная безработица является результатом структурных изменений в экономике, глобальный характер приобретает проблема недоиспользования трудовых ресурсов. Безработица – индикатор общей социально-экономической неустойчивости в мире.



Начало

Содержание



Страница 115 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Тема 1.5.3 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике

### План лекции

1. Типология сельского хозяйства и его роль в развитии мировой экономики.
2. Факторы размещения сельского хозяйства.
3. Структура мирового сельского хозяйства. Влияние НТР на развитие сельского хозяйства.
4. Производство некоторых видов сельскохозяйственных культур.

#### **1. Типология сельского хозяйства и его роль в развитии мировой экономики.**

Сельское хозяйство – вторая ведущая отрасль материального производства. В сельском хозяйстве мира занято около 41% экономически активного населения. По доле занятых в этой отрасли среди экономически активного населения или по доле сельскохозяйственной продукции в ВВП судят об общем уровне развития экономики страны. На основании этого выделяют страны аграрные, индустриальные, индустриально-аграрные и постиндустриальные.

Все виды и типы сельского хозяйства объединяют в две большие группы:

1) товарное сельское хозяйство, которое включает как интенсивное земледелие с плодосеменными севооборотами, интенсивное животноводство с заготовкой кормов, садоводство и огородничество, так и экстенсивное земледелие парового и залежного типа и пастбищное животноводство;

2) потребительское сельское хозяйство, включающее более отсталое плужное и мотыжное земледелие, пастбищное животноводство, кочевое и полукочевое скотоводство, примитивное собирательство, охоту и рыболовство.

Структурно АПК подразделяется на три основных сферы отраслей.

Первая, базовая сфера, включает сельское хозяйство, состоящее из растениеводства и животноводства.

Вторая сфера – перерабатывающая (пищевая) промышленность.



Начало

Содержание



Страница 116 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Третья сфера включает отрасли, производящие средства производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для животноводства, пищевой промышленности, производство мелиоративной техники, а также строительство и транспорт по обслуживанию АПК, предприятия заготовки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции.

Главным звеном АПК выступает сельское хозяйство, дающее около 2/3 продукции АПК, сосредоточивающее 2/3 его основных производственных фондов и рабочей силы. Это особая сфера экономики, поскольку основным средством производства здесь является земля. В отличие от других средств производства она не является продуктом труда человека. При рациональном использовании в сельском хозяйстве земля не только не теряет своих качеств, но и улучшает их, тогда как все другие средства производства постепенно устаревают и морально, и физически, заменяясь другими.

Важной особенностью сельскохозяйственного производства является его сезонность. Это ставит сельское хозяйство в зависимость от природных условий, способствует неравномерному использованию рабочей силы, поступлению продукции и денежных доходов в течение года. Другая особенность сельского хозяйства заключается в том, что оно носит биологический характер, т.е. в качестве средств производства здесь выступают растения и животные.

Отмеченные особенности сельскохозяйственного производства объясняют преобладающее влияние природных факторов на размещение и специализацию отраслей сельского хозяйства по сравнению с социально-экономическими. Влияние природных факторов проявляется прежде всего в том, что для своего возделывания сельскохозяйственные культуры нуждаются в определенных природных условиях. Продолжительность вегетационного периода, требовательность к теплу, свету и качеству почв у этих культур неодинакова, поэтому различны и границы их распространения. Природные факторы воздействуют на размещение животноводства через кормовую базу.



Начало

Содержание



Страница 117 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

По типу развития сельского хозяйства выделяют три группы стран: 1) с социально ориентированным сельским хозяйством; 2) экономически ориентированным сельским хозяйством; 3) экологически сельским хозяйством.

## 2. Факторы размещения сельского хозяйства.

Основными **природными факторами** размещения и специализации сельского хозяйства являются: качество почв; продолжительность безморозного периода; сумма активных температур; условия увлажнения, количество осадков; обеспеченность водными ресурсами; топографические условия местности и др. В большей степени природные факторы влияют на размещение отраслей растениеводства. Из отраслей животноводства наиболее зависимым от природно-климатических условий является пастбищное животноводство.

Вторая группа факторов, влияющих на размещение сельского хозяйства, – **социально-экономические**. Во-первых, *население*, являющееся основным потребителем сельскохозяйственной продукции и обеспечивающее воспроизводство рабочей силы для отрасли. В зависимости от наличия трудовых ресурсов развивается то или иное производство сельскохозяйственной продукции, характеризующееся неодинаковой трудоемкостью. Наиболее трудоемкими являются производство овощей, картофеля, сахарной свеклы и некоторых других технических культур, отдельные отрасли животноводства. Во-вторых, *экономические условия*. Среди экономических факторов на размещение и специализацию сельского хозяйства наибольшее влияние оказывают наличие перерабатывающих предприятий; наличие и качество транспортных средств и путей сообщения; крупные города; возможность закупок продукции сельского хозяйства и эффективность ее транспортировки в другие районы.

Из других факторов, влияющих на развитие и размещение отраслей сельского хозяйства, отметим **научно-технический прогресс**. Его достижения позволяют существенно повысить эффективность сельскохозяйственного производства,



Начало

Содержание



Страница 118 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

расширить ареалы его распространения. В странах с развитой рыночной экономикой выделяют такой фактор, как **государство**, которое активно влияет на рациональное размещение и специализацию сельского хозяйства посредством экономических методов: кредитования сельскохозяйственных предприятий, поддержания фермерских цен на сельскохозяйственную продукцию и др.

Географические различия природных условий и социально-экономических факторов, в частности, уровня развития производительных сил в сельском хозяйстве, приводят к тому, что для каждой страны характерен свой набор проблем, связанных с аграрной деятельностью. Характер этих проблем и пути их решения в разных странах могут носить диаметрально противоположный характер. Так, задача развития производительных сил в сельском хозяйстве актуальна и для развивающихся стран, где она решается путем механизации, электрификации и химизации сельского хозяйства. В развитых странах, особенно в Западной Европе, напротив, распространяется сельское хозяйство, предполагающее деинтенсификацию аграрной деятельности.

В государствах, где наблюдается проблема нехватки продовольствия, повышение устойчивости аграрного сектора связано с увеличением объемов сельскохозяйственного производства, там, где быстрый рост населения сочетается с дефицитом сельскохозяйственных угодий, она и вовсе становится важнейшей задачей экономического развития. В то же время рынки большинства развитых стран, напротив, страдают от аграрного перепроизводства. В них средства из государственного бюджета тратятся уже на сокращение объемов производства продовольствия, стимулируется вывод земель из сельскохозяйственного оборота и снижение интенсивности сельского хозяйства.

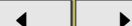
### **3. Структура мирового сельского хозяйства. Влияние НТР на развитие сельского хозяйства.**

Сельское хозяйство подразделяется на две большие отрасли – **земледелие** (растениеводство) и **животноводство**.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 119 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



**Земледелие** включает: а) производство полевых культур и б) производство плодовых культур. Полевые культуры подразделяются: 1) на зерновые: пшеница, рожь, рис, кукуруза, ячмень; 2) зернобобовые: соя, фасоль, горох, чечевица; 3) бахчевые; 4) кормовые; 5) технические. Производство плодовых культур включает: 1) виноградарство; 2) садоводство; 3) овощеводство; 4) производство тропических плодовых культур (бананы и пр.).

**Животноводство** подразделяется: 1) на скотоводство (разведение крупного рогатого скота); 2) свиноводство; 3) овцеводство; 4) птицеводство; 5) верблюдоводство; 6) коневодство; 7) оленеводство и пр.

В структуре мирового сельского хозяйства доли земледелия и животноводства примерно равны, но животноводство является преобладающей отраслью в странах с развитой экономикой, а земледелие – преобладающая отрасль в развивающихся странах.

**Растениеводство.** Основой растениеводства является производство зерновых культур, наибольшее значение среди которых имеют пшеница, рис и кукуруза. По площади посевов пшеница занимает первое место среди всех сельскохозяйственных культур. Выращивается она в 70 странах мира, но основной сбор сосредоточен лишь в нескольких странах – Китае, США, Индии, Франции, России, Канаде. Посевы кукурузы территориально совпадают с посевами пшеницы, но располагаются южнее. Основные производители этой культуры – США, Китай, Бразилия, Канада, Мексика, Россия. По площади посевов рис значительно уступает пшенице, а по валовому сбору почти равен ей. Основными производителями риса являются: Китай, Индия, Индонезия, Вьетнам.

В странах с развитой экономикой преобладают районы многоотраслевого сельского хозяйства с интенсивным производством зерна, высоким уровнем агротехники, производительности труда и урожайности сельскохозяйственных культур.

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 120 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



В развивающихся странах сельское хозяйство характеризуется экстенсивным производством, невысоким уровнем механизации и невысокой урожайностью.

В экономически развитых странах преобладает высокотоварное сельское хозяйство, принимающее форму агробизнеса. В эпоху НТР оно достигло фактически предельно возможного уровня механизации и химизации. В его развитии главную роль играет внедрение микроэлектроники, автоматизации, новейших достижений селекции, генетики, биотехнологии.

В развивающихся странах преобладает мелкотоварное сельское хозяйство. В последнее время говорят о «зеленой революции» – преобразования сельского хозяйства на основе современной агротехники. «Зеленая революция» представляет собой одну из форм НТР. Она включает в себя выращивание новых скороспелых зерновых культур, расширение ирригации, широкое применение техники и удобрений. Наибольшее распространение «зеленая революция» получила в Мексике, ряде стран Южной и Юго-Восточной Азии.

#### 4. Производство некоторых видов сельскохозяйственных культур.

**Растениеводство.** Восемь из десяти крупнейших производителей чая – страны Азии (Китай, Индия, Шри-Ланка и др.). Кофе выращивается преимущественно в странах Латинской Америки и Африки (Бразилия, Колумбия, Уганда, Эфиопия и др.). Какао-бобы (сырье для производства шоколада) производятся преимущественно в странах Африки (70% мирового сбора) – в Гане, Нигерии, Камеруне, а также в Бразилии и Эквадоре. Главными районами разведения плодовых культур являются Средиземноморье, США. Значительная часть виноградников сосредоточена в странах Западной Европы (Италия, Испания, Франция) и Северной Африки (Алжир).

**Животноводство.** Ведущими отраслями являются скотоводство, свиноводство и овцеводство, птицеводство. Общее поголовье скота в мире оценивается в 4 млрд голов. **Скотоводство.** Поголовье крупного рогатого скота (КРС) в



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 121 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

мире оценивается в 1,5 млрд голов. Разведение КРС имеет два направления – молочно-мясное и молочное, которые распространены в лесной и лесостепной зонах умеренного пояса (в эти зоны входят страны Западной Европы и США). На Западную Европу приходится 30% мирового производства молока. Мясное направление распространено в более засушливых районах умеренного и субтропического поясов. Оно преобладает в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Свиноводство. Общее поголовье свиней составляет 980 млн голов (2010 г.). Наибольшее распространение получило в Европе, Восточной Азии и Америке. Важнейшие районы свиноводства тяготеют к густонаселенным районам и крупным промышленным центрам, а также к районам картофелеводства, к местам переработки зерна и предприятиям пищевой промышленности. Свиноводство не распространено в мусульманских странах. Почти ? поголовья свиней приходится на страны Азии (Китай, Япония, Корея), около 1/3 – на страны Европы. **Овцеводство.** Распространено почти повсеместно. Мировое поголовье овец составляет 1,1 млрд голов. Основными видами продукции являются мясо и шерсть. Используется также овечье молоко (для производства сыра). Крупнейшими производителями шерсти и баранины являются Австралия, Новая Зеландия, ЮАР, Аргентина, Индия. Овцеводство развито также в Великобритании, Испании, Турции, среднеазиатских республиках СНГ. **Птицеводство** – быстрорастущая отрасль животноводства. Оно является поставщиком мяса (20% мирового производства), яиц, пуха и пера. В развитых странах созданы крупные предприятия промышленного типа для производства специально выведенных цыплят мясных пород – бройлеров. Ведущие производители бройлеров – США и страны ЕС (Франция, Германия, Нидерланды, Дания). В развивающихся странах птичье мясо из-за его скороспелости заменяет говядину и свинину. Доля птицеводства в мясном рационе населения мира в целом растет, поскольку птичье мясо по санитарно-гигиеническим нормам полезнее, чем мясо других домашних животных. Основными экспортёрами мяса птицы считаются США, Франция и Бразилия. По производству яиц выделяются Китай, США, Япония, Россия.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 122 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

В производстве продукции всех отраслей мирового животноводства абсолютно преобладают развитые страны. В развивающихся странах животноводство характеризуется более низкой продуктивностью и интенсивностью. На них приходится 25% мирового производства говядины и 14% производства молока, но именно в этих странах проживает большая часть мирового населения. В мировой торговле продукцией животноводства первые места занимают развитые страны. Но многие крупные экспортеры мясных товаров являются и их крупными импортерами, что объясняется специализацией стран на поставках определенных типов мясных продуктов. Например, США лидирует в экспорте мяса птицы, но в тоже время США в больших количествах импортирует свинину.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 123 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.6 Природно-ресурсный потенциал в мировой экономике

### План лекции

1. Регулирующая роль международных валютно-кредитных организаций.
2. Основные международные валютно-кредитные организации.
3. Регулирование торговли ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ.
4. ООН и её специализированные учреждения.

#### 1. Регулирующая роль международных валютно-кредитных организаций.

Глобализация приводит к тому, что все более заметную роль в мировой экономике играют международные экономические институты. Международные экономические организации являются особым субъектом мирохозяйственных отношений. Они создаются для координации деятельности в нескольких областях, но есть и такие, которые создаются для работы во всех сферах деятельности, например, ООН. Эти организации – посредники между государствами-членами. В их рамках обсуждаются наиболее сложные вопросы, которые представляют взаимный интерес, проводятся конференции, совещания, семинары, консультации. По характеру полномочий организации делятся на международные и надгосударственные. По характеру членства международные организации делятся на межгосударственные и неправительственные. Неправительственные создаются физическими или юридическими лицами в форме ассоциаций или федераций. Основные признаки неправительственных организаций: отсутствие целей получения прибыли, признание этой организации хотя бы одним государством и деятельность не менее чем в двух странах. По условиям членства организации делятся на открытые и закрытые, где прием производится по приглашению первоначальных учредителей. По компетенции организации делятся на: общей компетенции и специальной компетенции.

Международные экономические организации классифицируются по двум признакам: организационному и сфере регулирования. По организационному



Начало

Содержание



Страница 124 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

делятся: организации системы ООН; организации не входящие в систему ООН; региональные экономические организации. По сфере регулирования:

1. Международные экономические организации, регулирующие экономическое и промышленное сотрудничество и отрасли мирового хозяйства.
2. Организации в системе регулирования мировой торговли.
3. Региональные организации в системе регулирования мирового хозяйства.
4. Организации, регулирующие предпринимательскую деятельность.
5. Межправительственные и неправительственные организации, содействующие развитию международных связей.

Однако не все. К таким субъектам относятся организации, непосредственно осуществляющие хозяйственную, финансовую деятельность. В настоящий момент роль подобных организаций в решении крупных проблем мировой экономики, в координации экономической деятельности возрастает. По составу участников они делятся на две категории: *межправительственные* (межгосударственные) и *неправительственные*, в состав которых входят различные объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации. Среди членов обеих групп существуют и смешанные по составу учреждения. Количество межгосударственных учреждений довольно трудно определить. Специалисты считают, только крупных таких организаций в настоящее время функционирует около 400. Решающую роль среди них играет группа учреждений, входящих в систему ООН, а также две «суперзвезды» – **Международный валютный фонд (МВФ)** и **Всемирный банк**. К ним надо добавить **Всемирную торговую организацию (ВТО)**.

В системе ООН функционируют 18 специализированных учреждений, например, **Международная организация труда (МОТ)**, **Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО)**, **Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ)** и др.



Начало

Содержание



Страница 125 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## 2. Основные международные валютно-кредитные организации.

Видную роль в мировой экономике играют международные валютно-финансовые и кредитные организации. Это, прежде всего, крупные, мощные международные банковские и финансовые структуры, созданные на взносы стран-членов и пополняющие свои счета за счет масштабной хозяйственной финансовой деятельности. Центральное место среди них занимает *Международный валютный фонд*, учрежденный в 1944 г. МВФ в настоящее время насчитывает 182 государства-члена. Фонд был создан в целях содействия сбалансированному росту мировой торговли, устойчивости валютных курсов, предоставления странам-членам кредитных ресурсов и т.д. Каждый член МВФ имеет свою долю в совокупном капитале фонда – квоту, выражаемую в международных счетных единицах SDR (**специальные права заимствования – СПЗ**). От размера квоты зависит и число голосов, которые имеет государство – член МВФ. Ресурсы МВФ используются на общеэкономические цели, становление рыночного хозяйства, преодоление масштабных финансово-экономических кризисов и т.д. Практически МВФ служит институциональной основой международной валютной системы.

Многосторонним кредитным учреждением является **Всемирный банк**. Его группа состоит из нескольких, тесно связанных между собой организаций, входящих в систему ООН, общей целью которых является оказание финансовой помощи развивающимся странам за счет развитых стран. В группу **Всемирного банка** входят следующие организации:

1. **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)**, созданный в 1945 г. МБРР, членами которого могут быть только страны – члены МВФ, первоначально основное внимание уделял восстановлению экономики западноевропейских стран. С 1960-х годов в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. МБРР в основном финансирует крупные и долгосрочные проекты преимущественно инфраструктурного характера: строительство дорог, водопроводных сетей, портов и т.д.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 126 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

2. **Международная ассоциация развития (МАР)**, основанная в 1960 г. с целью предоставления кредитов на особо льготных условиях беднейшим развивающимся странам.

3. **Международная финансовая корпорация (МФК)**, созданная в 1956 г. с целью содействия экономическому развитию в развивающихся странах путем оказания поддержки частому сектору.

4. **Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ)**, **Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА)**, основанное в 1988 г. с целью поощрения иностранных инвестиций в развивающихся странах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызванных коммерческими рисками.

5. **Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)**, созданный в 1966 г. в целях содействия увеличению потоков международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами.

Межгосударственная инвестиционная группа Всемирного банка превратилась в крупнейший в мире инвестиционный институт. На ее долю приходится не менее половины общего годового объема средств, выделяемых всеми межгосударственными организациями развивающимся странам. Всемирный банк призван способствовать интеграции экономики всех стран-членов с основными центрами мировой системы хозяйства.

*ВТО* начала действовать с 1 января 1995 г. Ее предшественник – Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Ныне в ВТО входят 128 государств. Беларусь имеет статус наблюдателя и ведет переговоры о присоединении. Главная цель ВТО заключается в дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил.



Начало

Содержание



Страница 127 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

### 3. Регулирование торговли ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ.

Методы международной торговли – способ осуществления внешнеторговой операции. Выделяют два метода торговли товарами: – прямой – совершение торговой операции непосредственно между производителем и потребителем продукции; – косвенный – осуществление торговой операции через посредников. С экономической точки зрения наиболее выгодной является прямая торговля, когда значительно сокращаются издержки и комиссионное вознаграждение посреднику, снижается риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от посредников, но несмотря на результативность прямой торговли, основной ее объем приходится на посредников. Основными посредниками являются: торговые агенты, брокеры, дистрибьюторы. Особыми посредниками являются: биржи, торги, аукционы.

Международные товарные биржи – особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи так называемых биржевых товаров. В настоящее время объектом биржевой торговли является около 70 видов товаров. Основные биржевые товары: – промышленное сырье (сырая нефть, цветные и драгоценные металлы); – сельскохозяйственные и лесные товары и продукты их переработки (зерновые культуры, животные и их мясо, пищевые товары, каучук и др.). На товарных биржах совершаются биржевые сделки, которые представляют собой соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара. Особенностью биржевых торгов является то, что на них торгуют не реальным товаром, а образцами, установленными на основании стандартизации в строго определенных размерах. В настоящее время в международной торговле все большее распространение получают международные торги.

Международные торги (тендеры) – способ закупки товаров (машин и оборудования), размещение заказов и выдача нарядов на конкурсной основе с привлечением нескольких поставщиков разных стран. Заключается контракт только с теми поставщиками, предложения которых наиболее выгодны организаторам



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 128 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



торгов. В зависимости от формы организации и проведения торги бывают гласные и негласные, открытые (публичные) и закрытые. Около трети общей стоимости экспорта продукции машиностроения из промышленно развитых стран осуществляется по контрактам, заключенным на торгах.

Аукцион – особый вид торгов, которые проводятся в заранее установленном месте и в строго определенное время. Аукционная торговля используется для сбыта ограниченного перечня товаров (пушнина, чай, цветы, табак, предметы роскоши, антиквариат, произведения искусства).

Одной из задач внешней политики государства является целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Основные цели государственной внешнеторговой политики:

- изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объема экспорта и импорта товаров;
- изменение структуры внешней торговли; – обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Существует два основных направления внешнеторговой политики: политика свободной торговли (фритредерство) и протекционизм. Политика свободной торговли – политика, когда государство воздерживается от непосредственного влияния на внешнюю торговлю, обеспечивая максимальную свободу для действия рыночных сил. Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли. Инструменты государственного регулирования внешней торговли: – тарифные (основаны на использовании таможенных тарифов); – нетарифные (квоты, эмбарго, лицензирование). Международная торговая политика – согласованная политика государств, проводимая в целях установления между ними торговли, а также



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 129 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

ее развития и положительного влияния на рост отдельных стран и мирового сообщества.

Для регулирования отношений стран в сфере международной торговли существует ряд специальных институтов. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) было создано в 1947 году. Это, по сути, кодекс правил поведения в сфере международной торговли. С 1 января 1995 года начала свою деятельность Всемирная торговая организация (ВТО). Членство в ВТО означает для каждого государства-участника автоматическое принятие в полном объеме пакета заключенных договоренностей. В свою очередь, ВТО расширяет сферу своей компетенции и является организацией, регулирующей развитие международных экономических связей. В январе 1995 года Республика Беларусь получила статус наблюдателя при Генеральном совете и других органах ВТО.

ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) – орган Генеральной Ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией, который был создан в 1964 году и насчитывал в 1996 году 168 стран-членов. Основные задачи – содействие развитию международной торговли, равноправному взаимовыгодному сотрудничеству между государствами, выработка разносторонних рекомендаций по функционированию международных экономических отношений. Резолюции, заявления ЮНКТАД имеют рекомендательный характер. 16 июля 2007 года во время визита в Республику Беларусь Генерального секретаря ЮНКТАД Беларусь, ЮНКТАД и ООН/ПРООН подписали Меморандум о взаимопонимании и приоритетных направлениях сотрудничества в области международной торговли, инвестиций и развития. Для Беларуси членство в ЮНКТАД – реальная возможность привлечь внимание инвесторов к инвестиционным возможностям страны. Беларусь взаимодействует с ЮНКТАД и в академической сфере. «Виртуальный институт» ЮНКТАД – международная образовательная и исследовательская сеть по вопросам торговли и развития, объединяющая 31 крупнейший университет мира.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 130 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

#### 4. ООН и её специализированные учреждения.

Структура ООН. **Экономический и социальный совет** – один из основных органов ООН (ЭКСОС). ЭКСОС согласовывает работу с другими организациями ООН, проводит консультации, привлекая для этого неправительственные организации. Его полномочия дают возможность предоставлять консультативный статус другим организациям. Имеет различные вспомогательные органы, на их основе сложилась сложная система. Членами ЭКСОС являются 54 страны (избираются на 3 года). Состав ежегодно обновляется на 1/3. ЭКСОС – важная структура ООН, поскольку из бюджета ООН на него расходуется почти 70% средств. Главные вопросы деятельности:

- состояние мировое экономики, социального положения стран;
- подготовка аналитических обзоров;
- состояние международной торговли;
- проблемы охраны окружающей среды;
- экономическая, научно-техническая помощь развивающимся странам;
- разные аспекты продовольственной проблемы и др.

Существуют различные вспомогательные органы ЭКСОС, например, центр ООН по ТНК, комитет по науке и технике, комиссия по ТНК, всемирный продовольственный совет, комиссия по положению женщин, комиссия по правам человека, комитет по новым и возобновляемым источникам энергии. Существуют специальные программы в структуре ООН – программа развития ООН, детский фонд, программа по окружающей среде.

Деятельность ООН оказывает все большее влияние на характер и развитие важнейших социально-экономических процессов на глобальном и национальном уровнях. Будучи международным форумом для обсуждения и принятия сугубо политических решений по самым актуальным вопросам в рамках практически всех сфер человеческой деятельности и международных отношений, ООН определяет приоритеты, цели и стратегии развития международного сотрудничества по формированию мирового экономического пространства.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 131 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Уникальность роли ООН в формировании международной экономической инфраструктуры заключается в выполнении важнейших общественно значимых функций в сфере глобального управления. Объектами регулирования являются многочисленные связи и отношения на международном уровне, существование и стабильность которых воспринимаются как должное. Принятые в рамках ООН и действующие по сей день нормы, правила и режимы обеспечивают соблюдение законодательно установленных требований к проводимым операциям, определяют общие стандарты внешнеэкономических отношений, охраняют права собственности. Многие специализированные учреждения ООН играют активную роль в развитии и унификации мер экономической политики, анализируют состояние международных рынков и инфраструктуры, способствуют согласованию правил и процедур частного коммерческого права. Среди регулятивных функций ООН и агентств, ответственных за разработку нормативов регламентации международного бизнеса, наиболее важными представляются следующие: – проведение в жизнь соглашений о сферах государственной юрисдикции (Генеральная Ассамблея), которое помогает определять, какая страна обладает правомочиями по отношению к той или иной наземной и водной территории, воздушному пространству, обуславливая, к примеру, условия транспортировки или добычи полезных ископаемых; – проведение в жизнь договоренностей о правах интеллектуальной собственности (Всемирная организация интеллектуальной собственности – ВОИС). Экспорт высокотехнологичной продукции, охрана торговых марок и патентов были бы осложнены без соблюдения строго регламентированных прав интеллектуальной собственности, охрана которых обеспечивается через ВОИС и ТРИПС (Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности). ВОИС определяет порядок подачи заявок во всех странах, в которых запрашивается охрана права интеллектуальной собственности, и лимитирует связанные с этим расходы. ВОИС осуществляет административные функции по договорам, устанавливающим согласованные на международном уровне права и общие стандарты, которые



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 132 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

государства соглашаются соблюдать и применять на своих территориях. Договоры ВОИС, охватывающие изобретения и соответствующие патенты, товарные знаки и промышленные образцы, обеспечивают такое положение, при котором одна международная регистрация или подача заявки будет иметь действие в любом из государств – участников соглашений. Признанным и широко используемым является Договор о патентной кооперации, который вводит концепцию единой международной патентной заявки, имеющей действие во многих странах. ВОИС также были сформулированы конкретные рекомендации по способам защиты имен доменов (кодовых обозначений адресов) в Интернете, что является предметом заботы и внимания коммуникационных и интернет-компаний; – унификация экономических терминов, систем мер и показателей (Статистическая комиссия ООН, Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ и др.).

Помимо регулирующих функций, специализированные учреждения ООН разрабатывают долгосрочные стратегии и инструменты в отношении проблем мировой экономики на базе международных экспертных консультаций и согласований с правительствами и предлагают мировому сообществу возможные пути их решения. Вопросы инвестиций в развивающиеся страны, развития малого и среднего бизнеса в настоящее время относятся к числу весьма актуальных. Они затрагивают любое учреждение ООН, обладающее мандатом в сфере экономического развития.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 133 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.7 Глобализация и интеграция мирового хозяйства

### План лекции

1. Понятие, причины, формы и особенности глобализации.
2. Черты, последствия и противоречия глобализации.
3. Глобальные проблемы развития мирового сообщества.
4. Понятие, признаки и особенности международной экономической интеграции.

#### 1. Понятие, причины, формы и особенности глобализации.

Глобализация – растущая экономическая взаимозависимость стран мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря более быстрому и широкому распространению технологий. В ходе процесса глобализации экономика все большего числа стран и регионов становится органичной частью мирового рыночного хозяйства, подключается к системе современных мирохозяйственных связей. Выделяют следующие **причины** глобализации:

- усиление конкуренции на мировом рынке;
- научно-технологический прогресс, появление новых технологий;
- развитие транспорта и связи, повышение мобильности товаров, экономических ресурсов, информации;
- либерализация мировой экономики, сближение экономических систем на основе рыночного механизма хозяйствования;
- рост потребностей в товарах и услугах и их универсализация;
- повышение роли транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ).

Важнейшими **формами** глобализации в настоящее время являются:

- глобализация товарных рынков и формирование системы мировых цен на этих рынках;
- глобализация рынков услуг, в т. ч. информационных;



Начало

Содержание



Страница 134 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

– глобализация мировых финансовых рынков (фондовый рынок, кредитный рынок, валютный рынок), увеличение роли мировых финансовых центров (Нью-Йорк, Лондон, Токио);

– глобализация рынка труда и формирование международных рынков рабочей силы;

– развитие процессов международной экономической интеграции;

– формирование глобальных корпораций, сфера деятельности которых охватывает десятки стран.

На современном этапе глобализации проявляются следующие ее **особенности**:

– ослабление роли национальной экономики и национального государства по мере укрепления транснациональных и наднациональных структур (ТНК, интеграционные объединения);

– возрастание взаимозависимости национальных экономик (кризисные явления в одном регионе отражаются на всей мировой экономике);

– унификация механизмов хозяйственного регулирования в различных странах;

– увеличение вовлеченности развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международные экономические отношения;

– усложнение структуры мирового хозяйства (активная роль международных экономических организаций, неправительственных структур).

## **2. Черты, последствия и противоречия глобализации.**

Глобализация разворачивается на двух уровнях:

1) на макроуровне глобализация проявляется в интенсификации международных экономических отношений и усилении взаимозависимости национальных экономик;

2) на микроуровне происходит изменение стратегии поведения и деятельности компаний – субъектов рынка, прежде всего ТНК. Всемирная по своему характеру деятельность ТНК стала одной из институциональных основ процесса глобализации.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 135 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

На макроуровне происходит изменение в системах регулирования международных потоков товаров, услуг, людей, капиталов в сторону либерализации. Международные экономические организации (МВФ, ВТО, Всемирный банк) подталкивают национальные государства к дерегулированию экономики, усилению рыночных факторов. Сокращение транспортных издержек и появление новых коммуникационных технологий ведет к созданию единого финансово-кредитного пространства, опирающегося на единый мировой финансовый рынок. Деятельность ТНК сосредотачивается не только в реальном, но и в финансовом секторе (ТНБ). Наряду с глобализацией рынков происходит и глобализация продукции (становление многонационального характера производства вследствие стремления производителей увеличить прибыль за счет перемещения производственных мощностей в другие страны). Воздействие процесса глобализации на мировую экономику противоречно. С одной стороны, глобализация создает условия для более эффективного использования экономических ресурсов, увеличения мирового ВВП. Развитые страны, активно участвующие в глобализационных процессах, получают выигрыш. С другой стороны, сочетание глобализации с либерализацией хозяйственной деятельности означает усиление рисков, как для отдельных предприятий, так и для целых стран, прежде всего развивающихся. ТНК и ТНБ развитых стран зачастую пренебрегают интересами стран-получателей капиталовложений. Наибольший ущерб от глобализации несут малые и средние национальные предприятия, которым трудно конкурировать с ТНК. Повышается уязвимость развивающихся стран и в результате колебаний на мировом финансовом рынке.

Вместе с тем глобализация стала реальностью. С ней необходимо считаться, чтобы обеспечить экономический рост и защиту национальных интересов в глобальной экономике. Число сторонников среди исследователей глобализации растет. Итогом глобализации, по мнению ученых, должно стать повышение благосостояния в мире.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 136 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)



### 3. Глобальные проблемы развития мирового сообщества.

Глобализация экономики привела к тому, что на механизм мирового рынка все более заметное воздействие стали оказывать глобальные проблемы, охватывающие различные сферы человеческой деятельности.

Основные критерии отнесения тех или иных проблем к глобальным:

- планетарный характер проблемы, её влияние на все страны;
- угрожающий характер проблемы: ее нерешенность может означать регресс производительных сил и условий жизни всего человеческого общества;
- необходимость комплексных усилий всех государств для их решения.

Глобальные проблемы касаются всего человечества, затрагивают интересы и судьбы всех стран, народов и социальных слоев, могут приводить к значительным экономическим и социальным потерям, а в случае обострения угрожают самому существованию человеческой цивилизации. Они требуют для своего решения сотрудничества в планетарном масштабе.

Среди глобальных проблем чаще всего фигурируют проблемы мира и разоружения, экологическая, демографическая, энергетическая, сырьевая, продовольственная, использования ресурсов Мирового океана, освоения космического пространства.

В зависимости от происхождения, характера и способов решения выделяют следующие группы глобальных проблем.

К **первой группе** относятся проблемы, возникающие во взаимоотношениях между странами и регионами мира:

- проблема войны и мира, предотвращение ядерной катастрофы, разоружение и конверсия;
- проблема гармонизации экономических отношений между Севером И Югом, Западом и Востоком;
- проблема внешней задолженности государств.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 137 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

**Вторая группа** – проблемы современного народонаселения:

- проблема борьбы с нищетой, голодом, болезнями;
- демографическая проблема.

К **третьей группе** относятся проблемы, возникающие в системе отношений «общество – природа»:

- проблема окружающей среды;
- проблема национального использования природных ресурсов;
- обеспечение человечества энергией и сырьем;
- проблема освоения богатств Мирового океана и Космоса.

#### **4. Понятие, признаки и особенности международной экономической интеграции.**

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – процесс хозяйственного сближения стран и объединения их национальных экономик. Широкое развитие МЭИ в конце XX и начале XXI веков определяется тенденцией к глобализации мировой экономики. К интеграции подталкивает усиление конкуренции, относительное снижение роли национальных государств как субъектов мирового хозяйства. Участие в МЭИ дает странам-участницам следующие преимущества:

- упрощенный доступ к новым рынкам сбыта (для современного крупного производства необходимо не менее 250–300 млн потребителей);
- упрощенный доступ к источникам сырья и топлива (имеет наибольшее значение для стран-импортеров топлива и сырья);
- совместная защита от конкуренции со стороны стран, не участвующих в данном интеграционном объединении;
- реализация совместных научно-технических программ (освоение космоса, создание суперкомпьютеров и т. д.);
- облегчение процесса формирования ТНК фирмами стран-участниц интеграционного объединения.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 138 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Процесс интеграции происходит как на уровне стран и национальных экономик, так и на уровне отдельных предприятий (создание иностранных, совместных предприятий, производственная кооперация). На межгосударственном уровне интеграция ведет к созданию наднациональных органов. Выделяют следующие **формы и этапы МЭИ**:

1) зона свободной торговли – страны-участницы упраздняют таможенные барьеры в торговле друг с другом при сохранении национальных таможенных тарифов в торговле с третьими странами;

2) таможенный союз – страны, создавшие зону свободной торговли, вводят единый таможенный тариф для третьих стран;

3) единое экономическое пространство (ЕЭП) – страны устанавливают свободу перемещения для товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, согласовывают меры государственного регулирования национальных экономик;

4) экономический и валютный союз – страны, создавшие ЕЭП, проводят единую экономическую политику, вводят общую денежную единицу, создают органы наднационального регулирования (высшая форма интеграции).

В 2015 году в мире насчитывалось более 50 интеграционных группировок, в основном находящихся на этапе зон свободной торговли. Наиболее продвинутым интеграционным объединением является зона евро, объединяющая часть стран, входящих в Европейский союз (ЕС). В зоне евро создан экономический и валютный союз, введена общая валюта – евро. Создан наднациональный Европейский центральный банк. По удельному весу в мировом ВВП страны зоны евро уступают лишь США, превосходя их по экспорту товаров и услуг. Формирование ЕС и зоны евро продолжается последовательно в течение более 50 лет. Первоначально, в 50-е годы XX века были созданы региональные организации в отдельных отраслях экономики (металлургия, энергетика, транспорт), затем таможенный союз, а с 1993 года – Единое экономическое пространство стран ЕС. В 1999 году часть стран ЕС создали валютный союз, введя единую валюту. Параллельно происходил процесс



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 139 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

расширения ЕС. Страны, вступившие в ЕС, должны выполнить ряд требований: соответствие критериям ЕС по величине государственного долга, величине дефицита госбюджета и темпам инфляции. В Северной Америке с 1994 года действует зона свободной торговли (НАФТА), объединяющая США, Канаду и Мексику. Страны-члены НАФТА отменили таможенные пошлины в торговле друг с другом, что привело к росту объемов взаимной торговли. В перспективе предполагается расширить зону свободной торговли на все страны западного полушария. Развитие НАФТА сдерживается асимметричностью экономик стран-участниц и очевидным доминированием США. Альтернативой НАФТА является зона свободной торговли стран Южной Америки (МЕРКОСУР), где лидирующее место принадлежит Бразилии.

Республика Беларусь участвует в четырех интеграционных объединениях – СНГ, ЕврАзЭС, Таможенном союзе и Союзном государстве Беларуси и России.



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 140 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 2.1 Теоретические основы интернационализации бизнеса.

### План лекции

1. Основные этапы развития и характерные черты международного бизнеса (МБ).
2. Глобализация и интернационализация международного бизнеса

**1. Основные этапы развития и характерные черты международного бизнеса (МБ).** На рубеже XX-XXI вв. международный бизнес стал настолько всеобъемлющим и всепроникающим феноменом современной цивилизации. **Международный бизнес** - это деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в различных странах.

Международный бизнес, как и внутригосударственный, имеет своей целью извлечение прибыли. Вон базируется на возможности извлечения выгод именно из преимуществ международных деловых операций. Продажа товара в другой стране или налаживание фирмой из одной страны производства в другой, или предоставление услуг совместно фирмами из двух стран фирме из третьей и т.д. обеспечивают вовлечение в бизнес сторонами больших преимуществ, чем они бы имели, ведя дела только в одной стране. Это - ключевой вопрос не только в понимании природы и специфики собственно международного бизнеса, но и в объяснении возникновения и развития международного менеджмента как такового.

Действительно, ведь собственно решение в начале международных операций и есть (пусть даже чисто формально) тот первый шаг, который в итоге приводит к превращению фирменного менеджмента из странового в международный.

*Американский исследователь Р. Робинсон разделил историческое развитие международного бизнеса на пять этапов:*

1. Коммерческая эра (1500-1850 гг.) — начинается из времен больших географических открытий и заканчивается серединой XIX ст. Поиск огромных личных выгод, связанных с торговлей колониальными товарами в Европе, был мощной движущей силой, которая определяла развитие базовой формы



Начало

Содержание



Страница 141 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

международной торговли. Риски, этого бизнеса были также чрезвычайно большими (связанные с далекими морскими путешествиями), но сама возможность получения прибылей, которые намного превышали затраты, делала возможным привлечение в этот самый первый международный бизнес все новые и новые поколения предпринимателей. Параллельно с ним развивалась довольно широкая сфера, которую современным языком можно было бы назвать бизнес-сервисом собственно международного бизнеса - от инвестиционного и страхового (финансирование торговых экспедиций и их страхование) к инфраструктурам (развитие складского и транспортного хозяйства). Значительный импульс получила промышленность европейских стран: от судостроения и металлообработки к переработке заморского сырья (передовыми странами в развитии международного бизнеса были Англия, Голландия, Испания, Германия, Франция).

Принципиальное отличие международного бизнеса от национального заключается в двух обстоятельствах:

а) жесткое влияние взаимоотношений стран на возможность и эффективность ведения бизнеса между фирмами;

б) поддержка, которую правительство страны предоставляет собственным предпринимателям в их зарубежной деятельности.

Эра коммерции впервые поставила перед предпринимателями развитых европейских государств такие ключевые вопросы международного менеджмента (как системы управления международным бизнесом): или есть экономический смысл переносить предпринимательскую активность и риски из национальной среды за границы государства и или могут быть оценены раньше соответствующие прибыли и (или) ущерб; от каких основных факторов реально зависит принятие таких решений; насколько свободным есть бизнес в своих решениях и действиях от политики своего государства, или может он рассчитывать на ее поддержку (учитывать противодействие); что нужно учитывать, предусматривать и осуществлять во время деловых операций на «чужой территории» в интересах



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 142 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

обеспечения долгодействующей прибыльности этих операции и безопасности их ведение.

2. Эра экспансии (1850-1914 гг.) — осуществляется окончательное оформление и структуризация колониальных империй на фоне бушующего развития европейских стран, а позднее США, вызванного промышленной революцией начала XIX ст. и следующими достижениями технологического развития. Переход от вывоза экзотических заморских товаров к добыче сырья и систематического плантационного хозяйства в колониальных регионах как более удобных и экономически перспективных сфер зарубежного бизнеса.

Конкурентные преимущества развитых европейских государств основывались на дешевом сырье, которое производилось в колониях. Это вызвало необходимость привлечения инвестиций в развитие колониальной сырьевой индустрии. Одновременно возрастала роль государственного колониального управления: защиты колоний от внешней угрозы и сохранение самого колониального режима требовали от метрополий согласованных действий власти и национального бизнеса на территории колонии. Поскольку к нему начали привлекаться массы рабочих-туземцев, а вывоз в колонии квалифицированной рабочей силы из метрополий было экономически невыгодным, то остро явились вопросы учета местных культурных особенностей, образования и социальных проблем местного населения.

Также происходит интенсивное развитие внутреннеевропейского международного бизнеса. Разные темпы развития европейских государств в этот период, разность в обеспеченности природными ресурсами, разный уровень образования населения и другие факторы разрешили выделить, с одной стороны, страны-производители промышленной продукции, с другого - страны-рынки для этой продукции (последние вырабатывали преимущественно дешевую сельскохозяйственную продукцию).

Это эпоха непрерывных торговых войн. Следствием этого пруд развитие производственных предприятий и филиалов за границей. Развивался и



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 143 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

международный финансовый сервис, и международный транспорт. В этот период довольно точно определились главные мотивы международного бизнеса, которые сохранились до наших дней: использование более эффективных ресурсов (сырьевых, естественных, энергетических); расширение рынков сбыта; новые сферы применения (использование) свободных финансовых ресурсов; использование благоприятных условий местного законодательства (налогового, таможенного и т.д.).

3. Эра концессий (1914-1945 гг.) - качественно изменилась роль наибольших, компаний, которые оперировали на колониальных рынках. Независимо от того, речь идет об известной «United Fruit», бельгийцев в Конго или первые нефтяные концессии на Среднем Востоке, везде соответствующие компании-концессионеры превращаются в автономные экономические государства, которые осуществляют производственные, торговые, образовательные, медицинские, транспортные, полицейские функции не только для своих рабочих, а часто и для всех жителей районов, которые принадлежат к концессиям.

Происходит формирование на концессионных предприятиях значительной прослойки туземных менеджеров среднего звена, которых специально учили, нередко - на предприятиях и в учебных заведениях самой метрополии. Одновременно возрастало и национальное сознание колониальных народов.

Относительно международного бизнеса в неоколониальной сфере нужно отметить несколько наиболее характерных моментов. Первый - поражение Германии в Первой мировой войне и, соответственно, перераспределение мировых рынков, второе – Большая депрессия 1929–1932 лет, которая со всей остротой поставила вопрос об эффективности международного бизнеса по сравнению с внутригосударственным. Интернационализация использования человеческих ресурсов (характерная для эры глобализации) впервые заявила о себе именно в эти годы. Отмеченные первые массовые миграции рабочих из Азии, Африки и Латинской Америки на предприятия стран Запада. Возникновение двух сильных тоталитарных режимов (в СССР и Германии) показало значительные



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 144 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



возможности государственного управленца внешнеэкономической деятельностью, но одновременно и все слабые стороны государства как «международного предпринимателя».

Концессионная эра подготовила грунт для самоопределения колониальных и полукло стран в экономическом аспекте, а Вторая мировая война предоставила значительный политический импульс этим процессам. С другой стороны, такие явления, как интернационализация мирового рынка рабочей силы и обострение соперничества на мировых рынках сырья, полуфабрикатов и готовых изделий, главные участники которого **хотят** приобрести конкурентные преимущества, используя возможности все более сложной структуры международного бизнеса, означали приближение не только к следующей эре национальных государств, а и к глобализации бизнеса в целом.

4. Эра национальных государств (1945-1970 гг.) — два главных направлений развития международного бизнеса. Во-первых, становление и бушующее развитие новых национальных государств, которые получили вследствие концессионной эры в определенном понимании развитый экономический базис и некоторую кадрово-технологическую структуру, по второе, все недостатки колониального хозяйственного развития - от моно-продуктовых экономик к трудным финансовым проблемам. Это стало толчком к развитию международного бизнеса: независимые государства осуществляли активный поиск рынков сбыта традиционных продуктов своего экспорта и были активными реципиентами для любых инвестиций, которое оказывало содействие развитию международных рынков капитала, появлению новых финансовых инструментов, росту сферы международного аудиту и консалтингу.

С другой стороны, мощнейшие американские корпорации, используя преимущества доминирующего положения США в послевоенный период, впервые практически осуществили прорыв к мультинационального бизнесу, т.е. к качественно новой степени развития международного бизнеса фирмы, когда весь мир становится,



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 145 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

в сущности, ареной ее конкурентной борьбы и сферой фирменных интересов, в 1960-1970 годах их догнали и перегнали европейские и японские соперники. Завоевание рынков товаров и услуг всегда опосредствуется, что в свою очередь приводит к еще более жесткой борьбе тех же соперников на международных, региональных и национальных рынках капиталов, технологий, рабочей силы, информации и т.д..

Реальное продвижение национальной экономики к эффективному производству и сфере услуг нуждается в определенном комплексе, который называется «пакетом развития», и включает: технологии, капитал, информации, квалификацию и компетентность персонала, консалтинговую поддержку и др. Но получить это «сразу и вместе», в 70-х годах было сложно, поэтому страны, которые развивались, и их фирмы брали разные элементы пакета в разных странах и в разных фирмах, делая его «оптимальным для себя». Поскольку для реального мультинационального бизнеса весь мир - поле его деловой игры, то формирование такого пакета для собственных целей или в интересах партнеров здесь можно осуществлять наиболее эффективно.

Дальнейшее развитие мультинациональности в международном бизнесе, с внешней точки зрения, шел путем роста количества многонациональных компаний (МНК), хотя в 1970 и 1980-х годах наблюдается качественный прорыв: к наибольшим МНК входят фирмы стран, которые развиваются и находятся на разных степенях развития (Южная Корея, Филиппины, Индия, Тайвань и т.д.). Но внутреннее содержание этого процесса именно и подготовило переход международного бизнеса к высочайшей точке его развития - глобализации.

Если в прошлом МНК решали относительно простые задачи производства и дистрибуции товаров, то за последние десятилетия - намного более сложные и глобальные. С. Ронен определяет их как создание и использование сетки мультинационального обслуживания, которое включает банки, рекламные агентства, консалтинговые фирмы, университеты, заведения здравоохранения и т.д., которые опираются на глобальную компьютеризацию. В данном случае



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 146 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

нет значения, к которой стране принадлежит тот или другой элемент сервиса - мультинациональность не поэтому космополитическая, что у нее «нет отчизны» (в конце концов «Intel» все-таки американская фирма, как «Sony» - японская, а «Siemens» - немецкая), а потому, что она не может разрешить заменить эффективность патриотизмом.

Формируя собственную сеть мультинационального обслуживания, каждая МНК рассматривает ее как собственную гарантию эффективности бизнеса, а то, что в конечном итоге эти сети сливаются в глобальную, просто увеличивает эффективность системы в целом.

Фирменный бизнес нуждается в разных уровнях международнойности в зависимости от двух главных факторов. Если рассматривать бизнес фирмы из страны А в стране Б, то факторная структура будет следующей. Во-первых, уровень международнойности бизнеса фирмы зависит от глубины ее привлечения к бизнесу в стране Б. Если речь идет о разовых продажах товара через экспортно-импортную фирму самой страны А, то это наиболее низкий уровень привлечения, который практически не отображает ни одной потребности и международной составляющей бизнеса - ведь такие операции не отличаются от продаж и расчетов с другими фирмами, а вся международная составляющая имеет место в офисе экспортно-импортной фирмы и скрытая от производителя. Другая дело если фирма начала производство в стране Б, наняла местный персонал, развернула дистрибуторскую сеть (или вступила в сотрудничество) и т.д. Здесь максимально оказывается международность: от языковых вопросов к местному налоговому законодательству и от репатриации валютной прибыли к участию в местных социальных акциях. Понятно, что между этими двумя полюсами лежит целый ряд последовательных степеней развития международнойности.

Во-вторых, международность зависит от уровня культурного сходства стран А и Б. Если А - это Франция, а Б - Италия, то принадлежность их обеих не просто к Европе, а до одного кластера европейских романских (латинских) стран разрешает признать



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 147 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

высокий уровень взаимопонимания, и международная адаптация соответствующего менеджмента в культурному (наиболее сложному) аспекте буде довольно простоя. Но если А - это Франция, а Б - Беларусь, то здесь дело есть существенно более сложным. И высочайший уровень международности необходимый в паре «Франция - Япония», если принимать во внимание культурные отличия.

Эра национальных государств дала толчок развития международного бизнеса и сделала его сферой весь мир, в котором прекратили существование закрытые системы типа «метрополия - колония». Одновременно международный бизнес вышел на качественно новый уровень развития и потому нуждался в новой системе управления. Широта оперирования бизнеса во всем мире делает неадекватной требованиям глобальной эффективности фирменного бизнеса предыдущую формулу «управление зарубежными операциями», или «управление ВЭД». Необходима замена формулой «международный менеджмент». А тот факт, который первейшими это поняли БНК, обусловленный их природой - они первыми вышли на наиболее высокий уровень міжнародкості и за глубиной привлечения, и за культурным фактором, поскольку глобальная эффективность фирмы (а она и является главной целью) требует абсолютной свободы выбора формы деятельности в любой стране и абсолютную свободу выбора самой страны.

5. Эра глобализации (начиная с 1970 г. XX ст. до наших дней) Глобализация — это усиление взаимозависимости национальных экономик, переплетение социально-экономических процессов, которые происходят в разных регионах мира и побуждают фирмы к поиску лучших условий деятельности.

Этот период развития цивилизации вообще и международного бизнеса в частности проходит под знаком революционных технологических изменений, за которыми идут экономические, социальное и политическое изменения. Компьютерная революция и значительное развитие телекоммуникаций практически изменили лицо всех традиционных технологий путем вывода их на качественно новый уровень. Сегодня на планете практически не осталось закрытых для



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 148 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

международного бизнеса зон и тем. Реальная глобализация характеризуется тем, что международные экономические связи охватили практически все страны, и каждая из них зависит от международного бизнеса. Следствия этого двоякие: с одной стороны, страна может пользоваться всеми благами, не ощущая отрицательных следствий отсутствия у нее тех или других ресурсов, возможностей и т.д. с другой стороны, естественной платой за это есть существенная зависимость страны от состояния мировых рынков в целом: нельзя пользоваться лишь благами интеграции в мировую экономику, приходится одновременно нести риски этого процесса (мировой финансовый кризис 1998 г.).

В современных условиях глобализация является объективным процессом, на темпы развития которого влияет ряд движущих и тормозных факторов.

Движущие факторы глобализации:

- преодоление неравномерного размещения сырьевых и энергетических ресурсов на планете;
- природно-климатическое и экономико-географическое отличия, которые определяют территориальное разделение труда, специализацию стран и вызывают развитие и углубление взаимосвязей между ними; достижение транспорта и коммуникаций; нарастание открытости рынков и международных отношений; ускорение темпов технологических нововведений и вывод изобретений на рынок;
- кооперация усилий многих государств в экологической сфере.

Тормозящие факторы глобализации:

- о отличия социально-экономических систем;
- о вмешательство государств в экономику и политика протекционизма;
- о колебание обменных курсов;
- о традиционные конфликты;
- о идеологические расхождения;
- о религиозные ограничения.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 149 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

В условиях глобализации международный бизнес приобретает принципиально новые черты, которые определяются характером и спецификой новой эпохи.

Важный инструмент экономической интеграции страны в мировую экономику, а соответственно - инструмент глобализации как таковой, международный бизнес в современных условиях определяется такими чертами:

а) доступность и всеобъемлемость. Хотя международный бизнес и регулируется соответствующими законодательствами стран, он постепенно превращается в неотъемлемую возможность практически для любой фирмы почти каждой страны, принципиально изменяя стратегические и тактические перспективы фирм и открывая перед ними новые потенциальные поля деловой активности. В то же время здесь, конечно, есть и определенные ограничения;

б) ступечатость развития. Вхождение фирмы в международный бизнес, как правило, начинается из простых форм обычной зарубежной торговли и по мере развития достигает высшей формы - БНК. Сущность этой особенности не сводится к естественному требованию накопления опыта и наращивание потенциала - и вхождения в международный бизнес, и дальнейшие достижения в нем будут связаны с преодолением определенных порогов: если на начальном этапе - порог, например, качественного уровня товаров фирмы и рациональности ее затрат, которая разрешает продавать товары за границей, то потом этот вопрос удачного размещения дистрибуции, эффективного использования международных рынков капиталов и рабочей силы, работы с международными транспортными сетями и др.

в) технологическая глобализация. Возможности компьютеризации, информатизации и телекоммуникаций принципиально изменили характер международного бизнеса, который в современных условиях приобрел трех принципиально новых черт: он может эффективно осуществляться «не исходя из офиса»; он может осуществляться в режиме реального времени; он может с помощью телекоммуникаций охватывать все интересные для бизнеса рынки товаров, капиталов, рабочей силы, информации и др.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 150 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

г) «финансиаризация». Этот срок ввел Ж. П. Серван-Шрайбер, и он довольно точно отображает важнейшую черту «глобализованого» международного бизнеса: финансовое содержание международных деловых операций, начиная от их идеи и заканчивая реальным результатом, становится сердцевиной международного бизнеса, тем своеобразным центром, вокруг которого оборачиваются все интересы, решение, стратегии.

Поиск и использования международных конкурентных преимуществ стали жестко опираться на достижение финансового менеджмента, новейшие и многочисленные финансовые инструменты, которые вырастают из гигантских возможностей мирового финансового рынка. В сочетании с уникальными возможностями компьютеризации и телекоммуникаций «финансиаризация» стала мерилom совершенства международного бизнеса;

д) сложная взаимосвязь национального и интернационального. Сложное влияние на деловую жизнь планеты осуществляют конвергентные и дивергентные процессы в сфере национальных культур.

С одной стороны, глобализация приводит к исключительно конвергентным процессам: начиная из джинсов, телевизоров и гамбургеров к формированию мультинациональной деловой культуры, определенные принципы, и правила которой разделяет практически большинство бизнесменов мира. С другой стороны, возрастает национальная и культурная дифференциация, которая в крайних формах национализма и религиозной нетерпимости проявляется в сложных конфликтных формах; очевидно, целиком естественным есть стремления народов и этнических общин сохранить свои культурные и национальные ценности, стереотипы поведения, защитить их от размывания «усредненной» массовой культурой;

е) в условиях глобализованой экономики основной хозяйственной единицей становятся крупные международные компании, которые владеют филиалами и дочерними организациями во многих странах, с сотрудниками разных национальностей. Именно они устанавливают производственные, торгу, научно-



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 151 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

технические, финансовые связи со своими заграничными партнерами и становятся главным источником и генератором глобализации.

Проанализируем, международный бизнес в контексте проблем эффективного управления и выделим его основные черты:

1. Извлечение прибыли как целевую детерминанту ведения международного бизнеса отличает вот аналогичной характеристики странового бизнеса стремление использовать для экономически эффективного ведения деловых операций *преимущества выхода за пределы* чисто национальных границ.

2. Стремясь реализовать эти преимущества (а для начала - найти их), предприниматели стремятся использовать дополнительные экономические возможности, вытекающие из:

- ресурсных особенностей зарубежных рынков (имеются в виде ресурсы любых видов);
- емкости зарубежных рынков;
- правовых особенностей зарубежных стран;
- специфики межстрановых (межгосударственных) политических и экономических взаимоотношений, регулируемых соответствующими формами межгосударственного взаимодействия.

3. Международный бизнес существенно варьируется в зависимости вот двух главных параметров его развития и в первую очередь вот глубины вовлечения (уровня интернационализации). Своего рода вот развития *«чисто строкový бизнес — мультинациональный бизнес»* как раз и включает этапы роста этого уровня: вот разовых экспортных поставок на зарубежный рынок к развитой структуры мультинациональной корпорации, для которой НИОКР, производство и дистрибуция являются сферами, покрывающими весь земной пласт и охватывающими десятки стран и сотни рынков.

4. Чем более интернационализируется любой страновый бизнес, тем в большей мэр ему доступен глобальный бизнес-сервис, то есть абсолютно не зависящий



Начало

Содержание



Страница 152 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



вот национальной принадлежности и ориентированный только на экономическую эффективность пакет разнообразных услуг: вот научных к финансовым и вот транспортных к подбора интернациональных коллективов, который позволяет сегодня максимально реализовать возможности международнойности в бизнесе.

5. Есть ряд неперемных условий, которые ставит международный бизнес перед любой фирмой, стремящейся серьезно войти в него, и важнейшее из них — учет в бизнесе *культурного фактора*, то есть всей совокупности требований и ограничений, накладываемых культурой данной страны на тех, кто ведет в ней (или с ней) бизнес. Эта проблема остра ровно настолько, насколько разнятся культуры страны базирования данной фирмы и тот или иной страны ее пребывания. Извлечение (или потеря) дополнительной прибыли за счет культурного фактора зависят, естественно, вот организации, ситуационных факторов и т.д.

6. *Глобальный характер* международного бизнеса есть его важнейшая определяющая черта сегодня: вон, по существу, охватывает мировую систему информационного делового обмена, всемирный финансовый рынок, глобальную структуру технологических нововведений и т.д. (и сам охватывается ими). По мэр продвижения вот уровня к уровню интернационализации все более возрастает значение того, как это качество проявляется в данном бизнесе или, точнее, как эффективность этого бизнеса определяется использованием глобализации. А уже самая глобализация органически переплетает внутри себя то пять характерных признаков, которые отмечены выше (доступность и всеобщность; ступенчатость развития; технологическая глобализация; финансиаризация; дивергентно-конвергентное взаимодействие национального и интернационального).

7. И наконец, международный бизнес как *система обновляющихся и сложно взаимодействующих профессиональных знаний* принципиально более высокого уровня, нежели имеющаяся в любом страновом бизнесе — еще одна и, по-видимому, наиболее важная современная характеристика этой категории.



Начало

Содержание



Страница 153 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

8. «Мультиповерхность» соприкосновения с рынком и «экстрагирование» лучших национальных образцов позволяет международному бизнесу постоянно впитывать все лучшее в мировой практике. Международный бизнес как «опыляющая пчела» вызывает сегодня особый интерес.

9. Информация - главный стратегический ресурс, а адаптивность - главное стратегическое оружие.

10. Принципиальным отличием международного бизнеса является возможность так называемой обратной оценки страновой ситуации: негативные тенденции в экономике страны (или отдельной ее отрасли) могут быть совершенно иначе расценены международной фирмой, поскольку именно эти тенденции и могут открыть фирме дополнительные возможности бизнеса.

11. В отличие вот внутристрановой конкуренции международный бизнес может ощущать поддержку своего государства в борьбе с конкурентами во многих неявных формах.

## **2. Глобализация и интернационализация международного бизнеса**

Глобализация - это объективный социальный процесс, содержанием которого является возрастающая взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, национальных политических, социальных систем, национальных культур и окружающей среды. Это побуждает фирмы к поиску лучших условий деятельности.

Учитывая большое значение глобализации важно подчеркнуть внутреннюю противоречивость ее процессов.

Во-первых, глобальная взаимосвязанность новейших экономических и экологических процессов объединяется с национальной (локальной) ограниченностью политико-юридических и социально-культурных трансформаций. С учетом указанного разногласия разрабатываются разнообразные практические подходы к воплощению в жизнь объективных законов глобализации.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 154 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Во-вторых, в условиях глобализации международные корпорации становятся частью треугольника, в котором, кроме них, действуют местные фирмы, а также другие международные конкуренты. *Каждой корпорации приходится вести конкурентную борьбу в трех направлениях:*

- 1) с местным конкурентом данной страны;
- 2) с иностранным конкурентом в данной стране;
- 3) с иностранными конкурентами на зарубежных рынках.

В-третьих, чтобы добиться успеха в условиях глобализации, международным корпорациям приходится предлагать, а местным фирмам воспринимать не отдельные действия компаний, а целый комплекс предложений - так называемые пакеты развития, которые содержат все основные аспекты бизнеса: от исследований и персонала к рекламе и капиталу.

Следующей современной ключевой проблемой является интернационализация бизнеса и менеджмента как объединение усилий национальных и международных компаний разных стран в осуществлении разнообразных деловых операций.

С развитием процессов интернационализации формы международного бизнеса изменяются от простых (международная торговля) к сложным (международная кооперация).

В практике современного международного бизнеса выработаны разнообразные, в том числе достаточно гибкие, *формы международной кооперации*, к числу которых относятся:

- *лицензионный договор* - использование авторского права, товарного знака, патента;
- *сопроизводство* - изготовление комплексного продукта или его компонентов одним из зарубежных партнеров;
- *контракт-менеджмент* - передача одним из партнеров второму ноу-хау в области менеджмента;



Начало

Содержание



Страница 155 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

· *франчайзинг* - выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, технологической и маркетинговой информации;

· *международный стратегический альянс* (МСА) - формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т.д. либо достижения «эффекта масштаба», либо с другими целями;

· *совместное предприятие* (СП) - одна из распространенных форм стратегического альянса, сопряженная с созданием новой компании юридически и экономически самостоятельными предприятиями;

· *многонациональная (международная) компания* (МНК) - наиболее «жесткая» форма международного сотрудничества, основанная на механизме акционерного участия и / или иных способах корпоративного контроля.

Международный стратегический альянс представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов и/или структур управления двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них.

Стратегическая значимость альянса для участников достигается за счет *межорганизационных соглашений*, которые:

- компенсируют слабые стороны или повышают конкурентные преимущества участников;
- соответствуют долгосрочным стратегическим планам партнеров;
- имеют целенаправленные «рациональные цели для связей одной фирмы с другой.



Начало

Содержание



Страница 156 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 2.2 Роль ТНК в интернационализации бизнеса.

### План лекции

1. Международные компании (МК) и их роль в международном бизнесе.
2. Этапы становления ТНК.

**1. Международные компании (МК) и их роль в международном бизнесе.** Многонациональная (международная) компания является одной из наиболее сложных форм организации международного бизнеса. Такая компания использует международный подход к поиску зарубежных рынков и при размещении производств, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами.

*Основными принципами создания МНК являются:*

- корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия;
- ориентация на достижение единых для создателей МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач;
- наличие единой управленческой вертикали (с различной степенью жесткости) и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка либо группы взаимосвязанных компаний;
- бессрочный характер существования МНК.

Для понимания этапов интернализации полезно использовать известную модель EPRG (этноцентризм — полицентризм — региоцентризм — геоцентризм), которую разработал *Говард Перлмуттер*.

*Этноцентризм (E)* означает подчинение зарубежных операций внутренним операциям.

*Полицентризм (P)* — учет особенностей бизнес-среды каждой принимающей страны.



Начало

Содержание



Страница 157 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

*Региоцентризм (R)* — сосредоточение полномочий и коммуникаций на региональном уровне, который включает группу принимающих стран — соседей.

*Геоцентризм (глобализм) (G)* — означает деятельность компании по всему миру путем развития сотрудничества штаб-квартиры с филиалами для разработки стандартов и процедур, которые отвечают и общей, и локальной задачам фирмы.

Объектом международного менеджмента являются предприятия и их объединения, которые принимают участие в международном бизнесе. К таким предприятиям принадлежат международные корпорации (международные компании).

Международные компании рассматривают весь мир как единый рынок, осуществляют предпринимательскую деятельность во многих странах, выступают локомотивами иностранных инвестиций и принимают стратегические решения вне зависимости вот национальных границ.

Международная корпорация (Transnational Corporation, Multinational Enterprise, Multinational Company, Multinational Corporation) - предприятие, которое объединяет юридических лиц любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух и больше странах и осуществляет проведение взаимосвязанной политики и общей стратегии благодаря одному или нескольким центрам принятия решений.

Как видно из этого определения, критерием принадлежности к международной корпорации есть наличие двух или больше стран, в которых она осуществляет свой бизнес. Однако существует и много других характеристик международных корпораций. Среди них - наличие владельцев в разных странах, международный состав работников, в том числе менеджеров, международное мышление высшего руководства, источники прибыли в разных странах, международная структура активов, продажа на зарубежных рынках и др.

Нужно обратить внимание на наличие в литературе разных определений, которые употребляются относительно международных предприятий,



Начало

Содержание



Страница 158 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

которые отражают некоторые особенности их функционирования. Довольно распространенной является позиция К. Барлетта и С.Гошала относительно международных, мультинациональных, глобальных и транснациональных организаций.

*Международная организация* — это координированное объединение, в котором материнская компания передает к заграничным рынкам знания, компетенцию и опыт.

*Мультинациональна организация* — децентрализованное объединение активов и ответственности, которые разрешают учитывать местные отличия в процессе осуществления зарубежных операций

*Глобальная организация* — централизованный бизнес, в котором подавляющее большинство активов и решений является объектом централизованного руководства.

*Транснациональная организация* характеризуется как интегрированная сеть, в которой эффективность сбалансирована с локальной ответственностью с целью достижения глобальной конкурентоспособности и гибкости организации путем корпоративного обучения и инноваций.

В курсе «Международный менеджмент» эти понятия, за исключением глобальной организации, считаются синонимами, ведь во всех международных корпорациях общим есть движение товаров, услуг, капитала, технологий, информации, менеджмента между национальными экономиками.

Подавляющее большинство современных международных компаний представляют собой транснациональные корпорации, а по организационной форме - концерны. Они существенно отличаются от своих предшественников, простых объединений капитала разных стран - картелей, синдикатов, трестов, участники которых оставались собственниками своих капиталов. Типичный современный концерн - единый собственник капитала, обычно - дифференцированный по разным отраслям и регионам. Современные международные компании могут быть транснациональными, т.е. имеющими свою национальность, или



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 159 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

многонациональными. Транснациональные корпорации представляют собой систему предприятий, включающую головную компанию (она, как правило, определяет национальность ТНК) и ее зарубежные филиалы во вторых странах (головная компания обычно владеет долей капитала в них).

Крупнейшие ТНК чаще всего сосредоточивают свою деятельность в быстро развивающихся отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс. Весьма активный интерес проявляют они и к электронной промышленности, на которую в конце 90-х годов приходилось свыше 15 % зарубежных активов компаний, фигурирующих в списках 100 крупнейших ТНК. Видное место в этих списках занимают корпорации химической, добывающей и автомобильной промышленности.

Осуществляя беспрецедентный объем международных экономических сделок, *ТНК выступают как:*

- торговцы (коммерсанты);
- прямые и портфельные инвесторы;
- распространители эффективных технологий;
- стимуляторы международной трудовой миграции.

Укрепляя связи между национальными рынками, ТНК организуют процесс интернационализации производства, размещая предприятия по всему миру под единым руководством. Они объединяют технологические циклы предприятий, расположенных в разных странах, осуществляют внутрифирменное разделение труда.

Каждое предприятие, входящее в ТНК, функционирует в рамках согласованной политики и единой общей стратегии. В различных ТНК имеются один или несколько центров, принимающих решения. Активы ТНК связаны общей собственностью. В рамках каждой ТНК согласовано распределение результатов НИОКР, ресурсов и ответственности между родственными предприятиями.



Начало

Содержание



Страница 160 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



*Эффективность деятельности ТНК базируется на трех источниках:*

- владении природными ресурсами в разных странах, крупным капиталом и абсолютным большинством патентов на нововведения в науке и технике;
- использовании преимуществ расположения предприятий по всему миру с оптимальной комбинацией природных ресурсов, плодородных земель, благоприятного климата и дешевой рабочей силы;
- опыте международного менеджмента в организации интернационального производства, разработке новых, пользующихся спросом во всем мире товаров и услуг с использованием концепции международного маркетинга.

*В финансовом аспекте ТНК с сетью филиалов в разных странах находятся в выгодном положении по сравнению с национальными компаниями, поскольку:*

- аккумулируют капитал всей своей международной системы и перемещают его в ту страну, где использовать его наиболее выгодно;
- обладают информацией о состоянии мировых финансовых рынков 24 часа в сутки, действуя в направлении с востока на запад. Например, в конце дня головная компания в Нью-Йорке передает по электронной связи ситуацию на мировом финансовом рынке своему родственному предприятию в Гонконге. На следующее утро головная компания получает из Гонконга информацию в событиях на рынке за предыдущие 12 часов и анализ ситуации. Таким же образом в непрерывном режиме в рамках одной ТНК организуется функционирование НИОКР, программирование и т.д.;
- распределяют инвестиционные риски между своими филиалами в зависимости вот колебаний паритетов валют в принимающих странах и степени либерализации инвестиционного климата. Так, снижение паритета валюты в принимающей стране создает выгодные условия для ТНК приобретать в этой стране недвижимость. Либерализация в условиях приватизации также привлекает капиталы ТНК в принимающую страну;



Начало

Содержание



Страница 161 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- пользуются заемными средствами национальных и международных финансовых институтов на наиболее выгодных условиях в странах расположения зарубежных филиалов.

Одним из основных конкурентных преимуществ зарубежных филиалов ТНК перед национальными фирмами является использование результатов НИОКР проводимых исследовательскими центрами головной компании. Около 70 % платежей за пользование патентами и лицензиями в мире осуществляется в рамках ТНК между головными компаниями и их зарубежными филиалами. При этом в последние годы ТНК все чаще переносят свои исследовательские центры в принимающие страны с целью сокращения издержек проведения НИОКР.

Один из основных источников эффективного функционирования предприятий ТНК - *интернациональное производство*, которое головные компании организуют, используя оптимальную комбинацию месторасположения ресурсов и рынков. В этом случае производственные мощности международной компании располагаются в разных странах в соответствии с общей стратегией ТНК. Для удовлетворения потребностей мирового рынка международные компании используют внутрифирменные и межфирменные кооперационные связи. При этом применяется комбинация различных форм международных экономических отношений. Чаще всего используются внешняя торговля в сочетании с прямыми иностранными инвестициями и осуществление экспорта за счет вывоза продукции зарубежных филиалов ТНК.

Интегрированное международное производство представляет собой выпуск продукции за рубежом под контролем головной компании, объединяющей через государственные границы в одну систему капитал, технологические процессы, миграцию квалифицированного персонала и сбытовую сеть. *Инструмент управления* интегрированным международным производством — *глобальный менеджмент*, обеспечивающий выпуск продукции с более низкими, чем в национальных компаний, издержками производства, более высокого качества и



Начало

Содержание



Страница 162 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

разнообразного ассортимента. В этом проявляются конкурентные преимущества предприятий ТНК при расширении рынков сбыта.

*Показателями национальности ТНК служат:*

- место регистрации;
- месторасположение штаб-квартиры;
- национальность акционеров, обладающих контрольным пакетом акций.

Национальность компании определяет привилегии, предоставляемые ей своим правительством: субсидии, налоговые льготы и т.д. Иностранным же фирмам принимающее государство порой ограничивает сферу деятельности, оставляя им для предпринимательства лишь отдельные секторы экономики. Так, во многих странах иностранным фирмам запрещена деятельность в сфере железнодорожного транспорта, в Австралии и Японии - в сфере нефтегазовой промышленности, в Италии, Греции и Финляндии - в сфере телекоммуникаций и т.д. Правда, в последние годы наблюдается тенденция к либерализации национальных законодательств и к сокращению областей предпринимательства, запрещенных для иностранных фирм.

Обычно законодательства разных стран различают не национальные и иностранные фирмы, а фирмы-резиденты и фирмы-нерезиденты. К резидентам относят компании с местонахождением на территории данного государства и зарегистрированные там же. Фирмы-нерезиденты, созданные за рубежом с участием иностранного капитала, в экономической литературе обычно называют зарубежными филиалами головных компаний. Эти филиалы могут функционировать в форме отделений, дочерних фирм или ассоциированных компаний.

Возможности такой эффективной формы международных хозяйственных связей, как транснациональные корпорации, все шире используются для объединения финансовых, технических и научных ресурсов предприятий стран СНГ. Базой для создания таких ТНК становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). Эти группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ -



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 163 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

ТФПГ. Они создаются с целью проведения единой технической, структурной, маркетинговой и финансовой политики. При создании ТФПГ на основе межправительственных соглашений им присваивается статус межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). Национальность ТНК государств СНГ определяется по месту их регистрации.

Природа международных корпораций в значительной мере отражается теорией интернализации, обоснованной *Питером Бати* и *Марком Кассоном*.

**Теория интернализации** международных корпораций заключается в том, что рынки промежуточных продуктов и полуфабрикатов менее совершенные, чем рынки конечной продукции, поэтому изготовление промежуточной продукции целесообразно сосредоточить внутри компании, размещая заказ между отдельными отделениями как в стране происхождения, так и за границей.

**Интернализация означает процесс** преобразования **внешних** рыночных связей во внутренние (централизованно корпоративные) при условиях большего совершенства последних.

*Можно выделить три основных стимула национальных компаний для перехода их в статус международных:*

1. Увеличение товарооборота и, следовательно, прибыли. В этом случае компания имеет возможность увеличить производственные мощности и использовать эффект масштаба. Кроме того, она может использовать связи с иностранными партнерами для раздела рисков.

2. Снижение издержек производства и сбыта за счет более дешевых сырья и рабочей силы в принимающей стране; помимо этого, расширение рынков сбыта и возможностей приобретения новых эффективных технологий путем образования СП с местными предприятиями.

3. Использование промышленности, кредитно-финансовой системы, каналов сбыта и инфраструктуры принимающей стороны.



Начало

Содержание



Страница 164 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

Типичной для многих международных компаний стала определенная последовательность их внешнеэкономической деятельности на пути от национальной фирмы к транснациональной корпорации.

*Первая стадия* - контрактные отношения между партнерами из разных стран, выражающиеся в разовых экспортно-импортных сделках. На этой стадии партнеры еще недостаточно знают финансовые возможности, научно-технический потенциал и деловой стиль друг друга.

*Вторая стадия* - прямые иностранные инвестиции, лицензионные соглашения, консорциумы (временные объединения партнеров-участников, связанных между собой конфиденциальными соглашениями для достижения определенных целей, чаще всего - для совместных выступлений на внешнем рынке).

*Третья стадия* - совместные предприятия - привлекательна для партнеров из разных стран тем, что они могут начать совместную деятельность в стране партнера, располагающего действующим производственным или коммерческим предприятием, сразу же, без сооружения необходимых помещений и установки в них оборудования.

*Четвертая стадия* - слияние фирм. По мнению ряда консалтинговых фирм, объединение компаний рационально начинать не с производства, а с инжиниринга, маркетинга и коммерческих операций. При этом эффективность вот объединения этих сфер деятельности может в два раза превышать эффективность объединения производственных мощностей.

Показателем успешного слияния фирм служит увеличение объема производственных и коммерческих операций и сокращение издержек производства и сбыта на 10-20 %.

**2. Этапы становления ТНК.** В процессе своего становления современные транснациональные корпорации претерпели несколько эволюционных трансформаций, которые условно можно разделить на следующие этапы.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 165 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

До 20-х годов XX века: 1-е поколение ТНК (колониально-сырьевые), например, Бритиш Петролиум (1909), Юнанитед Стейтс Стил, (1904). Особенности их структуры управления определялись историческими условиями формирования и развития и носили на себе отпечаток того типа предприятий, который сложился на ранних ступенях развития фирмы. Так, например, американские фирмы на ранней ступени своего развития создавались в форме трестов. Поэтому в их компаниях "Дженерал моторс" "Крайслер" "Форд мотор" и др. промышленные предприятия, входящие в производственные отделения, лишены всякой самостоятельности. Директора таких предприятий полностью подчинены распоряжениям руководства производственных отделений, в которые они входят. Трансформации их стратегий адаптировались к местным условиям принимающей страны. Например, экспансия капитала США в Канаду отличалась от экспансии в другие страны. Сырьевые ТНК поставили под свой жесткий контроль рынки целого ряда стран.

II этап в развитии ТНК и трансформации их стратегий можно обозначить как этап между двумя мировыми войнами (1918 - 1939 годы). Для него характерны крайняя экономическая и политическая неустойчивость, выразившаяся в конкретных глобальных и региональных экономических, финансовых и структурных кризисах. В этих условиях экономически окрепшие ТНК искали новые способы достижения своей основной цели. И уже во второй половине 20-х годов XX века в их стратегии появляется новый метод, дополняющий и модернизирующий сложившуюся к этому времени стратегию экспансии - вывоз промышленного капитала. В нем особенно преуспели мощные в финансовом и техническом отношении монополии США. В течении II этапа среднегодовые объемы капитала размещенного за границей возросли более чем в 3 раза, а объемы мировой торговли снизились почти в 2.5 раза. В стоимостном выражении соотношение между этими объемами складывалось как 6 : 1. На II этапе своей деятельности в мировом хозяйстве ТНК широко используют в своих стратегиях тактику слияний и поглощений. Доля иностранных производственных филиалов, созданных путем



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 166 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

поглощения, удвоилась и достигла 50%. Большинство этих предприятий были полностью американскими.

До 60-х годов XX века: 3-е поколение ТНК (военно-технические). В 50-х и 60-х годах отмечался активный переход многих крупных и средних ТНК к дивизиональной организационной структуре управления, получившей широкое распространение в США и других ведущих капиталистических странах.: Дженерэл Моторс, Каттерпилер и др. Переход к производственным отделениям способствовал развитию специализации и расширению производства.

4-е поколение ТНК (научно-техническое): 70- 80-е г.г. Возникновение инновационных ТНК, стратегии, которых формируются под влиянием научно-технического прогресса (НТП): Сейко, Ситезен, Электролюкс АТиТи др. Типичным примером трансформации стратегии может служить фирма Motorola. За свою семидесятилетнюю историю в зависимости от рыночных условий главным направлением своей деятельности она выбирала сначала производство автомобильных радиоприемников, затем телевизоров, потребительской электроники и полупроводниковых приборов и, наконец, стала компанией, ориентирующейся на персональные компьютеры, сотовые телефоны и пейджеры. Каждый переход был связан не только с использованием возможностей новых, быстро растущих рынков, но и с изменением самой компании. К середине 80-х годов матричные формы управления внедрили такие фирмы, как ИБМ, "Дженерал электрик" Юнилевер "Ханиуелл ТВР, "Хьюжес эйркрафт "Американ цианамид "Тексас инструменте "Авко "Корборундум "Катерпиллер трактор ИТТ, "ЗМ "Монсанто кемикл "Нэшнл кеш реджистер" и др.

5-е поколение - глобальные ТНК (90-е годы). Примеры: Тойота, ИБМ, сети гостиниц Холидей, Хилтон, Шератон, и др. Глобальные корпорации избрали новую стратегию, в которой основными конкурентообразующими факторами стали повышение качества выпускаемой продукции и повышение интегральной производительности. Это обусловило переход к программно-целевой структуре



Начало

Содержание



Страница 167 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

управления. Каждый программный отдел состоял из программных групп, сформированных из специалистов функциональных отделов, продолжающих административно оставаться в составе этих отделов и подчиняться начальнику своего функционального отдела, а как работники программной группы - начальнику программного отдела.

Современный этап: 6-е поколение ТНК – транснациональные стратегические альянсы (ТСА) и сети: Боинг, Шелл, Эксон, БП и др. В настоящее время финансово-промышленные корпорации функционируют на Западе практически во всех важнейших отраслях хозяйства: в банковском деле, финансовой сфере, торговле, промышленности, на транспорте и др. Это не случайно, ибо практикой доказано, что холдинговая форма организации финансового капитала наиболее жизнеспособна, подвижна и эффективна.

Финансово-промышленная группа - совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы.

Дальнейшим развитием корпоративного управления на современном этапе является создание сетевых структур, в которых внутрифирменная иерархия, внутрифирменные отношения административного типа заменяются системой договорных отношений (внутрифирменными контрактами). Выделяют два вида сетевых структур:

1. Сетевая структура крупной компании, которая собирает вокруг себя фирмы меньшего размера.

2. Сеть (совокупность) фирм, близких по размерам, юридически самостоятельных и поддерживающих устойчивость друг друга.

Традиционно к сетевым форматам принадлежат заведения быстрого питания (в том числе нестационарные), разнообразные кофейни, бары. Новинка отечественного рынка – рестораны free flow – также постепенно определяется в той же нише. В последние годы начали развиваться и более дорогие концептуальные сетевые проекты – “тиражируемые” рестораны среднеценовой категории.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 168 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)



Процессы консолидации в современном бизнесе стали самым обычным явлением. Во многих отраслях доминирует несколько крупных корпораций. Особенно трудно выжить в таких условиях предприятиям малого бизнеса. По мнению опытного предпринимателя и консультанта Роберта Л.Уоллеса, необходимо создавать совместные предприятия и стратегических альянсы с другими компаниями. В своей книге "Стратегические альянсы в бизнесе" Р.Уоллес подробно рассказывает, как планировать, создавать и развивать успешное партнерство в бизнесе. В книге приводится множество конкретных примеров заключения деловых союзов, а также рассказывается о деятельности крупных компаний: Toyota, Procter & Gamble, Ford, Verizon и Microsoft, которые поощряют и стимулируют создание альянсов среди своих поставщиков.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 169 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 2.3 Сравнительная характеристика форм международного бизнеса.

### План лекции

1. Организация международной деятельности фирмы.
2. Лицензионные формы бизнеса.
3. Франчайзинг.
4. Совместные предприятия

**1. Организация международной деятельности фирмы.** Характерной особенностью деятельности фирм в условиях рыночной экономики является существенный сдвиг интересов в сторону внешнеэкономических связей.

Основными формами участия фирм на международных рынках являются: экспортная кооперация, стратегические союзы, совместные предприятия, лицензирование и франчайзинг.

Под экспортом понимается реализация на зарубежных рынках товаров и услуг, которые производятся в своей стране. Принято различать прямой экспорт, когда производитель самостоятельно продает свои товары и услуги, и косвенный экспорт, когда к реализации продукции и услуг привлекаются специализированные посреднические (внешнеторговые) фирмы.

Учитывая сложности, с которыми сталкиваются фирмы при выходе и работе на зарубежных рынках (особенно мелкие), в мировой практике получила распространение экспортная кооперация, характеризующаяся многообразием форм.

В ряде случаев прибегают и к более завершенным в организационном отношении формам — созданию на кооперационных началах различного рода экспортных объединений, имеющих правовой статус самостоятельных фирм в настоящее время все активнее развивается международная кооперация, при которой границу пересекают продукты творческой (интеллектуальной) деятельности.

Эта кооперация проявляется в трех основных формах:



Начало

Содержание



Страница 170 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- лицензионное производство;
- управление по контракту;
- подрядное производство.

Лицензионное производство предполагает передачу зарубежному производителю права использовать ноу-хау на продукт и производить этот продукт на условиях оплаты определенного лицензионного сбора или лицензионного вознаграждения. Лицензионные контракты устанавливают вид прав на пользование объектом лицензии и получение дохода, а также период, на который они передаются. При этом могут вводиться определенные ограничения, в связи, с чем имеются определенные видовые лицензии — на производство, использование, сбыт.

Такая форма сотрудничества как управление по контракту нашла применение в развивающихся странах, имеющих капитал и исполнительный персонал, но не располагающих ноу-хау и квалифицированными специалистами. Применяя эту форму, фирма экспортирует не продукцию, а управленческие услуги.

Производство по контракту (подрядное производство) состоит в том, что зарубежное предприятие принимает на себя обязательства изготавливать на собственных производственных мощностях продукцию, приобретение которой гарантируется отечественной фирмой на основе долгосрочного договора. Эта форма применяется обычно при дефиците собственных мощностей, наличии препятствий или высокой стоимости экспорта, или при существенно более низких издержках производства. К разновидности этой формы кооперации относится, так называемый, толлинг — переработка давальческого сырья (в последние годы широко применявшийся в металлургии, нефтепереработке и ряде других отраслей России).

Совместное предприятие является более сложной формой сотрудничества с зарубежными фирмами, поскольку охватывает уже непосредственно взаимодействие систем собственности разных государств. В связи с этими процессами появился и специальный термин (смешанное общество). Суть его — совместное владение партнерами капиталом, совместное управление и совместный раздел прибылей, рисков и убытков.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 171 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Наряду с этим получил распространение и другой термин, представляющий собой более емкое понятие, чем смешанные общества, так как объединяет многие виды совместного предпринимательства, в том числе межфирменные контрактные связи.

Расширение совместного предпринимательства остается ведущей тенденцией развития международного бизнеса в современных условиях, причины создания совместных предприятий кроются не только в существенном снижении риска иностранных инвесторов, но и в достижении синергетического эффекта, т.е. такого эффекта, когда совокупный результат взаимодействующего действия активов двух или нескольких компаний, находящихся в разных странах, значительно превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний.

Сотрудничество в форме совместных предприятий (СП) продолжается на протяжении всей деятельности фирмы, отечественные и иностранные партнеры заинтересованы не только в выгодных для себя поставках оборудования, материалов и услуг на создаваемое предприятие, но и в эффективной его работе в период эксплуатации. Эта заинтересованность обеспечивается прибылью, распределяемой пропорционально вкладам участников. При выборе данной формы сотрудничества следует обратить особое внимание на проблему соизмерения вкладов в уставной капитал, осуществляемых в разных валютах и в материальных ценностях, соизмеримую оценку этих ценностей, земельных участков и недр, а также обоснованность уровня оплаты труда российских и иностранных специалистов.

При расчетах эффективности СП следует иметь в виду, что народнохозяйственный эффект определяется, не только непосредственно долей прибыли местного участника СП и налогами, получаемыми страной, но и прибылью от поставок на СП оборудования и других товаров, прибылью от использования внутри страны продукции СП, эффектом от использования временно свободных финансовых ресурсов предприятия, в том числе амортизационных.

Общая эффективность СП для всех инвесторов, участвующих в его создании и эксплуатации, рассчитывается с учетом суммирования эффектов, получаемых



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 172 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

отдельными инвесторами с пересчетом в единую валюту и с приведением к единому году.

В качестве сторон сотрудничества в этих случаях часто могут выступать местное предприятие, представляющее интересы страны месторождения, иностранная фирма и кредитные банки, которые привлекаются для финансирования проектов. Раздел продукции осуществляется между местным предприятием и инофирмой.

Режим СП относится к числу наиболее популярных инвестиционных механизмов и действует в настоящее время в 64 странах.

**2. Лицензионные формы бизнеса.** Важнейшим условием функционирования и обновления производства, повышения конкурентоспособности фирм в современном мире является интеллектуальный капитал.

Возрастающая ценность интеллектуальной собственности фирмы (патентов, ноу-хау, лицензий и т.п.) превращает ее в объект международного обмена. В системе современных экономических отношений лицензирование является распространенной формой выхода фирм на внешний рынок, включающей как экспорт, так и импорт технологий. В международной и отечественной патентно-правовой практике под лицензией понимается разрешение, в соответствии с которым одно лицо (лицензиар) — владелец исключительного права на изобретение, промышленный образец, товарный знак или другие научно-технические достижения и сопутствующие им услуги, а также собственник какого-либо иного интеллектуального продукта, не имеющего правовой охраны, — разрешает другому лицу за обусловленное вознаграждение и в определенных пределах пользоваться объектом этого права или собственности.

Лицензионное соглашение — это договор между двумя сторонами об условиях передачи и эксплуатации научно-технических, экономических или любых других сведений как имеющих, так и не имеющих правовой защиты.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 173 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Сущность лицензионного соглашения в экономическом плане следует рассматривать как научно-техническое, финансовое и коммерческое сотрудничество партнеров на возмездной основе. При этом лицензионное вознаграждение (возмещение) в большинстве случаев выплачивается в денежной форме. Безвозмездное сотрудничество следует относить не к предоставлению лицензии, а к оказанию технической или иной помощи.

В отечественной практике под лицензией понимают предоставление компетентными юридическими лицами в установленном порядке и на определенных условиях прав на ввоз и вывоз какого-либо товара, на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау, а также на ведение какого-либо промысла или отстрела дичи и зверя в промысловой и спортивной охоте.

В зарубежной практике слово «лицензия» имеет более широкое толкование, которое начинает приобретать подобный смысл и у нас в связи с развитием независимости и свободы предпринимательской и коммерческой деятельности (например, лицензии на ведение строительных работ, на занятие медицинской деятельностью, учебно-преподавательской работой и т.п.)

Принято различать договор об уступке права на патент и лицензионное соглашение. В первом случае договор относится к сделке купли продажи, при которой право собственности на изобретение или иной объект промышленной собственности переходит к новому патентообладателю (происходит изменение патентообладателя).

Лицензии принято классифицировать по ряду признаков.

По наличию правовой охраны лицензии разделяются:

- на патентные — лицензии на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, имеющей правовую охрану (защищенные патентами изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки);
- беспатентные — лицензии на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, не имеющей правовой охраны (непатентоспособные



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 174 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

технические решения; решения с упущенной патентной защитой; ноу-хау, представляющие собой секреты производства, технические знания, опыт, приемы технологии, рецепты, формулы, инструкции, результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, пусконаладочных работ, конфиденциальные сведения коммерческого, управленческого и организационного характера и т. п.).

По объему передаваемых прав лицензии разделяются:

- на полные, в соответствии с которыми в полном объеме представляются права на изобретение на весь оставшийся срок действия патента. В настоящее время они практически не встречаются, поскольку по своему существу практически совпадают с уступкой прав на патент;

- исключительные, которые характеризуются предоставлением лицензиату исключительных прав использовать объект лицензии (как имеющий патентную охрану, так и не имеющий ее) в пределах, оговоренных в соглашении. При этом лицензиар не имеет права на территории данного соглашения сам использовать объект лицензии и предоставлять их третьим лицам. В этом случае по существу лицензиат получает монопольное право на использование объекта лицензии и ограждается от конкуренции со стороны лицензиара и третьих лиц;

- неисключительные (простые), которые разрешают лицензиату использовать объект лицензии, но не ограждают его от конкурентов, поскольку в этом случае лицензиар сохраняет за собой право выдачи аналогичных лицензий третьим лицам, а также право самому использовать объект лицензии на той же территории.

При продаже или закупке лицензии право собственности на продукты интеллектуальной деятельности (в том числе изобретения, товарные знаки, ноу-хау и т. п.) сохраняется за ее владельцем. В случае предоставления патентной лицензии патентообладатель не меняется, покупатель же лицензии получает лишь разрешение на право использования объекта лицензии за плату на определенный срок и в определенных пределах.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 175 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Новая технология при этом понимается в широком смысле и включает не только саму технологию, но и новую технику и новые материалы как совокупность технических решений, среди которых имеются изобретения и ноу-хау.

Первоначально этим термином (который впервые был использован в практике заключения договоров в США и Англии) обозначали информацию, необходимую для осуществления изобретения, специально опущенную заявителем в патентном описании и придавали термину «ноу-хау» смысл «знать, как применить патент».

Ноу-хау — это знания и опыт в области разработки, проектирования, промышленного освоения, производства, реализации, эксплуатации, обслуживания, текущего и капитального ремонта, новой техники и технологии.

С самого начала становления патентных систем по странам мира и до сегодняшнего дня изобретатели стремятся в материалах заявки на изобретение и в патентном описании не раскрывать ноу-хау, без знания которого практически невозможно осуществить изобретение промышленным путем, что предотвращает использование изобретения конкурентами.

В сложившейся системе международной торговли лицензиями обычно под ноу-хау понимаются технологические и конструкторские секреты изготовления продукции в любых отраслях промышленного и сельскохозяйственного производства.

Следует подчеркнуть, что ноу-хау — это не только производственно-технологические секреты, но в значительной мере и сведения, знания и опыт управленческого, организационного, экономического, коммерческого, финансового или иного характера, взаимосвязанные с разработкой, освоением, производством, сбытом, эксплуатацией, обслуживанием и ремонтом новой техники и технологии, их совершенствованием. Принципиальным моментом в сущности ноу-хау является наличие ряда критериальных параметров, определяющих рамки этого понятия, а именно то, что это научно-технические знания и опыт, которые носят конфиденциальный характер, представляют определенную ценность и могут быть использованы, но не защищены на национальном или международном уровне.



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 176 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



В международной практике торговли традиционными лицензиями более 50 % соглашений заключается на передачу изобретений и ноу-хау одновременно, 30 — 35 % — только на ноу-хау, остальные — это чисто патентные лицензии. Таким образом, более 80 % традиционных лицензий — это лицензии, по которым передается ноу-хау. При этом темпы их роста значительно опережают темпы роста всех других внешнеторговых сделок, а темпы роста сопутствующих лицензий на ноу-хау опережают темпы роста традиционных лицензионных сделок на изобретения и ноу-хау.

Практически ноу-хау передается по все большему числу видов внешнеэкономических связей: экспортно-импортным операциям поставкам комплектного оборудования, строительству заводов «под ключ», научно-техническому и производственному кооперированию, созданию совместных предприятий, лизинговым операциям, оказанию услуг типа «инжиниринг», передаче технической документации, личными контактами специалистов при проведении конференций, симпозиумов, посещении предприятий, обучении и по другим внешнеэкономическим и научно-техническим связям.

Одним из важнейших вопросов при заключении лицензионного соглашения является определение цены лицензии и выбор формы платежей, которые непосредственно связаны с вопросами определения эффективности лицензирования как способа выхода на международные рынки.

Лицензионная сделка может состояться, как правило, лишь в том случае, когда партнеры в результате этой сделки будут иметь прибыль или другие ощутимые выгоды. Поэтому расчет цены лицензии сводится, как правило, к определению возможного объема прибыли, которую в данных условиях может получить лицензиат от использования объекта лицензии.

Если объект лицензии представляет собой идею, не оформленную в качестве технического решения, то лицензии на такие объекты приобретаются, как правило, за условное вознаграждение, не зависящее от возможной прибыли. Если объект не



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 177 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

готов к промышленному или коммерческому использованию, а основную ценность на данной стадии представляют патентные права, передаваемые по лицензионному соглашению, доля лицензиара в этом случае составляет до 20 % возможной прибыли лицензиата. Если объектом лицензионного соглашения является промышленно освоенное изделие или технологический процесс, то при исключительной лицензии доля лицензиара может составлять 35 — 50 % от прибыли лицензиата, при неисключительной лицензии — 20 — 30%.

Данный подход приемлем для потенциальных лицензиара и лицензиата в том случае, если они обладают достаточной информацией об экономических условиях деятельности лицензиата на срок действия соглашения. Однако, если у лицензиата такая возможность чаще всего имеется, то для лицензиара в большинстве случаев этот метод расчета неприемлем, поскольку издержки производства — коммерческая тайна лицензиата. Кроме того, этот метод может быть неприемлемым и для лицензиата, если он планирует осуществить производство нового для рынка товара, издержки, производства которого неизвестны в международной и отечественной практике используются несколько видов лицензионных платежей: паушальные, роялти (периодические), комбинированные.

Паушальные платежи — это определенная и зафиксированная в тексте лицензионного соглашения сумма, фактически не зависящая от объема освоения и коммерческой реализации объекта лицензии. Их применяют, когда лицензиар предоставляет лицензию малоизвестному для него лицензиату и нет реальной возможности осуществить действенный контроль за его деятельностью в части использования лицензии. Другой причиной может быть стремление получить одновременно большую сумму денег, необходимую для покрытия лицензиаром издержек, связанных с разработкой объекта лицензии и подготовкой заключения лицензионного соглашения.

Паушальная форма платежа выгодна лицензиару, как правило, в случаях предоставления полной или исключительной лицензии, сопутствующей лицензии,



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 178 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

а также при передаче ноу-хау, поскольку в последнем случае лицензиар вынужден раскрывать все секреты объекта лицензии без серьезных гарантий со стороны лицензиата. Это обусловлено тем, что паушальные платежи избавляют лицензиара от риска, связанного со срывом или неудачным использованием объекта лицензии лицензиатом, обусловленным сложившейся конъюнктурой, усилением конкуренции и т.д.

Роялти (периодические платежи) — представляют собой платежи, выплачиваемые лицензиатом лицензиару в течение всего срока действия лицензионного соглашения по окончании каждого отчетного периода, начиная с даты вступления соглашения в силу, или, что встречается чаще, с начала коммерческого использования объекта лицензии.

Роялти как форма выплаты лицензионного вознаграждения выгодны лицензиату, а в ряде случаев и лицензиару. В ее основе лежит реальная прибыль, получаемая лицензиатом по лицензии. Ставка роялти может быть выражена: в виде процента от цены произведенной или проданной продукции по лицензии, процента от суммы продаж продукции по лицензии, твердо установленного сбора с единицы продукции по лицензии.

Возможны и иные формы установления ставки или размера роялти (процент от себестоимость продукции по лицензии, объема производства и т.п.).

Наиболее приемлемой как для лицензиара, так и для лицензиата базой роялти является продажная цена продукции по лицензии. Продажная цена как база роялти приводит к наименьшему числу конфликтов между партнерами по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения и широко используется в практике как национальной, так и международной.

Наличие сильных конкурентов, производящих аналогичную лицензионной продукцию, является фактором, увеличивающим степень риска лицензиара, а соответственно и ставку роялти.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 179 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Объем ноу-хау прямо обуславливает степень риска его раскрытия, поэтому, чем больше объем информации, передаваемой лицензиату по беспатентной лицензии, тем выше должна быть выбрана ставка роялти. В то же время при выборе ставки роялти следует учитывать коммерческую ценность объекта лицензии и условий лицензионного соглашения. Здесь имеет место тенденция, обратная вышеописанной — увеличение коммерческой ценности лицензии может являться основанием для лицензиара в повышении ставки роялти. Так, в зависимости от стадии разработки ее ценность растет со степенью технического освоения; минимальные ставки соответствуют уровню технической идеи, максимальные — стадии промышленного освоения с соответствующей промышленно-технической документацией.

Ценность лицензии увеличивается вместе с объемом передаваемых лицензиаром лицензиату прав на реализацию объекта лицензии: ставки роялти выбираются максимальными в случае продажи полной или исключительной лицензии и минимальными — в случае неисключительной. Наличие патентной защиты и предоставление товарного знака также повышают ценность лицензии, поэтому лицензиар вправе рассчитывать на более высокую ставку роялти, чем без наличия таких условий.

Возможными альтернативами продаже лицензии являются: отечественное производство и экспорт лицензионной продукции; организация зарубежного филиала; создание совместного предприятия на территории государства или за рубежом; продажа лицензии другому покупателю в той или другой стране.

Множество альтернатив практически любой лицензионной операции требует их обязательного включения в анализ целесообразности продажи или приобретения лицензии. Одновременно следует учитывать собственно научно-технические составляющие эффекта, носящие долгосрочный (стратегический) характер.

Маркетинговые аспекты работы с лицензиями предусматривают прежде всего решение вопросов о продвижении лицензий на внешние рынки и организации



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 180 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

информационных массивов по источникам сведений о соответствующем виде товаров. Возможная процедура продвижения объекта лицензии на внешний рынок включает заключение договора о посреднической деятельности между владельцем лицензионного объекта и посредником, выбор рынков стран для продвижения объекта лицензии, патентование объекта лицензии на каждом выбранном рынке, поиск потенциальных лицензиатов, их оценка и выбор и др.

**3. Франчайзинг.** В последние годы наиболее распространенной формой хозяйственной интеграции крупного и малого производства, особенно в сфере услуг и торговле, стала система договорных отношений типа франчайзинг.

Франчайзинг обеспечивает возможности начинающему предпринимателю использовать уже отработанные и оправдавшие себя технологии ведения бизнеса, популярную торговую марку, а также обучаться и получать необходимые консультации. Все это — капитал зрелых предпринимателей, капитал нематериальный, но весьма ценный и эффективный, если его правильно использовать.

Предприниматель, предоставляющий это право — франшизу, называется франчайзер. Он имеет, как правило, многолетний опыт в производстве определенного продукта, развил систему продвижения его на рынок, присвоил ему свое имя или товарный знак и обладает знаниями о том, что может привести к успеху в данной сфере бизнеса, а что — нет. Лицо, покупающее право на ведение бизнеса (франшизу) под именем или торговой маркой франчайзера, называется франчайзи. Он получает возможность открывать новые предприятия с хорошими видами на успех.

Тщательно спланированная и обоснованная программа франчайзинга позволяет франчайзеру существенно расширить границы своих возможностей, определять главные направления своей деятельности, прогнозировать свои будущие доходы, быстро получить общественное признание, укрепить свои позиции на рынке.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 181 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Благодаря этой форме бизнеса, например на родине, франчайзинга — в США, сейчас создается до 13 % национального богатства в валовом национальном продукте (по оценкам это в три раза больше, чем приносит торговля автомобилями).

Реализация товаров и услуг компаниями, работающими по системе франчайзинга (по данным министерства торговли США) возрастает на 10 % ежемесячно в течение последних 15 лет, и по прогнозам почти половина всей розничной торговли будет приходиться на долю франчайзинга.

Больше всего фирм, работающих по системе франчайзинга, насчитывается в таких сферах как ресторанный, гостиничный и туристический бизнес, автосервис, оптовая и розничная торговля, строительный бизнес, предоставление разного рода услуг — бухгалтерских, аудиторских, юридических. Важным составным элементом успеха является четкое и полное знание предпринимателем сущности франчайзинга, его разновидностей, структуры, преимуществ и возможных рисков при его использовании.

Развитие франчайзинга происходит, как правило, по двум вариантам: первый, когда все участники соглашения представлены национальными фирмами; второй, когда франчайзером является крупное иностранное предприятие, а операторами (франчайзи) — мелкие предприниматели данной страны.

В отдельных случаях при этом франчайзер допускает продажу в своих магазинах неконкурирующих товаров других фирм.

В практике франчайзинга используются две системы договорных отношений.

Первая, называемая продукт и торговая марка, основана на том, что держателю франчайза гарантируется право продажи товаров и услуг франчайзера внутри определенной территории, используя торговую марку. Держатель получает определенную долю от объема продаж, но в то же время он рискует, реализуя товары или услуги.

В настоящее время такая система контрактных отношений составляет менее 30 % от всех франчайзинговых соглашений. Основная сфера франчайзинга при



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 182 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

этой форме — продажа и обслуживание грузовых и легковых автомобилей, услуги бензоколонок, продажа безалкогольных напитков.

Вторая, называемая бизнес формат, предусматривает подключение фирмы оператора в полный цикл хозяйственной деятельности головной компании, в связи, с чем эту форму принято называть корпоративной. Сейчас эта система франчайзинга играет доминирующую роль в экономике.

Помимо использования торговой марки продукции и услуг фирмы—держатели франчайза действуют в соответствии с рыночной стратегией корпорации и принятыми в ней принципами планирования и организации управления. При этом франчайзер оказывает предприятиям операторам необходимую помощь и определенные консультационные услуги. Наиболее часто такая форма используется при организации предприятий быстрого питания, розничной торговли промышленными товарами, в обслуживании бизнеса и услугах при операциях с недвижимостью.

В последние годы классическая модель франчайзинга изменилась в направлении обеспечения франчайзера дополнительными возможностями быстрого развития с наименьшими затратами. Наиболее часто стали использоваться: региональный франчайзинг, суб. франчайзинг и развивающийся франчайзинг.

Основные правила установления отношений и ведения дел в условиях франчайзинга сводятся к следующим:

Во-первых, рекомендуется оценивать несколько вариантов франшиз с тем, чтобы решить, какой из них предпочтительнее.

При этом необходимо рассмотреть и оценить целый ряд факторов:

- степень опробованности конкретных вариантов франшизы. Неопробованная франшиза предоставляет значительные возможности для получения высоких прибылей, а опробованные франшизы предполагают меньший риск, но требуют существенных финансовых инвестиций;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 183 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

- финансовая стабильность франшизы. Следует убедиться в долгосрочной стабильности и прибыльности организации, предоставляющей франшизу. Некоторые данные могут быть получены из открытой финансовой отчетности франшизой организации, личных контактов с франчайзером, а также целесообразно установить прямые контакты с некоторыми франчайзи, чтобы удостовериться, насколько успешна их деятельность, и выявить проблемы, с которыми им приходится сталкиваться;

- потенциальный рынок для новой франшизы. Важно провести анализ рыночного сегмента, на котором новая франшиза может приобрести клиентуру. Необходимо определить местоположение конкурентов и оценить их потенциальное влияние на франшизный бизнес. Чрезвычайно полезным может оказаться проведение маркетинговых исследований в данном рыночном сегменте при условии, что у франчайзера есть на то намерение и имеется достаточная финансовая база;

- потенциальная прибыль новой фирмы. Этот параметр служит результирующим фактором.

Во-вторых, оценив всю имеющуюся информацию и исключив некоторые из альтернативных вариантов франшиз, целесообразно начать работать с одной или более франшизами, чтобы убедиться в том, насколько данный бизнес соответствует его возможностям.

При этом при выборе франшиз, действующих как в одной и той же сфере, так и в разных областях, важно провести сравнительный анализ платежей за полный цикл подготовки к началу деятельности, размеров роялти, расходов и т.д.

В-третьих, контракт (соглашение) о франшизе, представляющий конечную стадию в процессе приобретения франшизы, должен содержать все специфические требования и обязательства. Ряд пунктов этого соглашения, например, такие как исключительные права, на территорию, обеспечат защиту прав франчайзи против возможного предоставления еще кому-либо аналогичной франшизы в пределах территории, на которой он осуществляет свой бизнес.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 184 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)



В-четвертых, в положении о порядке возобновления соглашения о франчайзинге должны быть указаны сроки контракта и условия его возобновления. При этом финансовые требования должны являться определяющим началом в установлении стартовой цены франшизы, графика платежей, размеров роялти и т.п.

В-пятых, в положении о порядке прекращения франчайзингового соглашения оговариваются условия, при которых соглашение расторгается. Эти условия предусматривают действия, которые необходимо предпринять, например, в случае потери франчайзи трудоспособности или его смерти, а также определяют права родственников при указанных обстоятельствах.

Следует отметить, что наибольшее по сравнению с другими сторонами франчайзинга количество судебных дел связано именно с расторжением соглашения о франшизе. Кроме того, пункты франчайзингового соглашения должны обеспечивать франчайзеру получение справедливого вознаграждения в случае продажи франшизы.

Все отмеченные выше положения имеют важное значение и требуют, как правило, юридической помощи.

Благодаря франчайзингу, совладельцами независимых фирм могут стать даже отдельные физические лица со средним достатком или группа лиц. На правах франчайзи могут работать и совместные предприятия, привлекательные для зарубежных инвесторов, так как они позволяют им избежать риска, связанного с прямым вложением средств, поскольку основные расходы и ответственность ложатся на франчайзи.

Зарубежные фирмы, с которыми заключаются франшизные соглашения, могут предоставлять франчайзи право продавать продукцию или оказывать услуги за свободно конвертируемую валюту, часть которой поступит в бюджет в виде платежей.

При наличии конкурентоспособного продукта российские предприятия могут выступать франчайзерами, благодаря чему часть прибыли, полученной от продажи



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 185 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

изделий за рубежом, будет возвращаться в Россию в свободно конвертируемой валюте.

Преимущества франчайзинга заключаются прежде всего в том, что он открывает широкие возможности для бизнеса, поскольку ориентирован на успех для всех его участников, что и отличает его от других концепций бизнеса.

Интернационализация бизнеса через систему франчайзинга реализуется на основе ряда основных схем:

- заключение прямого франшизного соглашения между франчайзером в одной стране и франчайзи в другой;
- заключение франшизных соглашений в какой-либо стране, предоставляемое только обладателю специальной лицензии;
- образование совместного предприятия (СП), отделение которого в одной из стран будет действовать на принципах франчайзинга;
- создание отделения фирмы в другой стране с правом выступать в роли франчайзера;
- открытие дочерней фирмы в другой стране, имеющей право заключать соглашения с франчайзи.

Успех развития франчайзинговой системы зависит во многом от конструктивных отношений сотрудничества между франчайзером и франчайзи.

Вместе с тем надо помнить, что существует определенная доля риска при любом начинании и, наряду с благоприятными последствиями использования франшизы, существуют и менее желательные.

По данным министерства торговли США 4 % компаний, работающих по системе франчайзинга, закрываются каждый год. В эти 4 % входят и те, что просто свернули свою деятельность, а также были реорганизованы или имели много других причин для закрытия, не имеющих ничего общего с банкротством.

Принимая решение о становлении или участии в франчайзинговой сети, помимо понимания формы, преимуществ системы, необходимо учитывать, что франчайзинг,



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 186 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

как и любой другой вид предпринимательства, связан с определенным риском, хотя и значительно меньшим, чем при независимых формах организации бизнеса.

**4. Совместные предприятия.** В экономической и юридической литературе нет терминологического единства в определении понятия «совместное предприятие». Термином совместное предпринимательство в современной западной экономической литературе обозначаются различные формы меж фирменного сотрудничества или кооперационных соглашений.

В российском законодательстве совместное предприятие (СП) определялось как предприятие, созданное на основе вложения капитала отечественных и иностранных партнеров, совместно осуществляющих хозяйственную деятельность, управление и распределение прибылей.

Совместное предприятие как сложная форма международного экономического сотрудничества, предполагает тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран.

Можно выделить следующие характерные признаки совместного предприятия:

- совместное предприятие создается путем частичного объединения активов (денежные средства, здания и оборудование, ноу-хау, интеллектуальная собственность и др.), которые можно рассматривать как вклад капитала каждого из партнеров; партнеры разделяют ответственность, связанную с управлением, которое осуществляется с помощью вновь создаваемых органов управления каждой из них;

- капиталовложения делаются на долгосрочной основе;

- совместным предпринимательством охватывается только часть деятельности участников; каждый из них сохраняет свою производственную индивидуальность и продолжает осуществлять проекты, не подпадающие под соглашение;

- весь объем совместной деятельности не может быть разбором на отдельные самостоятельные проекты, из чего следует, что качество и интенсивность взаимосвязей между партнерами оказывает решающее воздействие на результаты;



Начало

Содержание



Страница 187 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- распределение между партнерами прибыли и риска предпринимательства осуществляется в соответствии с вкладом капитала каждого из них.

Отличительными чертами совместного предприятия являются:

- создание общей собственности на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций;

- общая собственность партнеров на производимые совместно товары и услуги.

Создание совместных компаний обычно служит каким-то конкретным целям и имеет определенные побудительные мотивы. Чаще всего такими побудительными мотивами являются расширение деятельности в географическом аспекте, устранение прямой конкуренции между учредителями, объединение усилий в определенной области хозяйственной деятельности, получение льгот и привилегий (при налогообложении, выдаче подрядов) в стране местонахождения и др.

Целями создания совместных предприятий могут быть реализация соглашений о специализации и кооперировании производства; о сооружении крупных промышленных и других объектов, требующих сложного и дорогостоящего оборудования, больших капиталовложений; о налаживании производства новых видов продукции, что связано с известным риском и крупными расходами на освоение новых технологических методов.

Совместное предприятие широко используется для осуществления научно-технического сотрудничества, в том числе совместного использования патентов и лицензий, технологического опыта и знаний.

Совместное предприятие может быть создано путем учреждения нового предприятия с долевым участием иностранного капитала, путем покупки иностранным инвестором акций или имущества уже существующего предприятия, путем обмена акциями между предприятиями партнерами.

В процессе создания совместного предприятия можно выделить несколько этапов:



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 188 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

- оценку целей создания совместного предприятия, подготовку проекта (технико-экономического обоснования) совместного предприятия;
- поиск и выбор партнеров;
- проведение переговоров и подготовку протокола о намерениях; подготовку, согласование и подписание учредительных документов;
- регистрацию совместного предприятия, открытие счетов и начало производственной деятельности.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 189 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 2.4 Исследования среды зарубежного бизнеса.

### План лекции

1. Факторы, определяющие среду международного маркетинга
2. Экономические факторы внешней среды международного маркетинга
3. Политические факторы и факторы государственного регулирования
4. Правовая среда международного маркетинга
5. Социально-культурные факторы

**1. Факторы, определяющие среду международного маркетинга.** Теория маркетинга различает **внутреннюю и внешнюю среду**.

**К внутренней среде относятся:**

- функциональные структуры фирмы;
- система разработки, производства и сбыта товаров;
- квалификация кадров и их использование;
- системы передачи информации между различными уровнями управления и т.д.

**Внешняя (окружающая) среда** – весьма сложная система, в которую включаются конкуренты, покупатели, посредники, финансовые учреждения, таможенные и иные правительственные органы.

В международном маркетинге окружающая среда подразделяется на четыре сферы:

1. Экономическая;
2. Политико-правовая;
3. Социально-культурная;
4. Природно-географическая.

В процессе исследования среды сначала систематизируются факторы, а затем исследуются их основные группы. Процесс исследования среды может включать следующие этапы:



Начало

Содержание



Страница 190 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

– Систематизация факторов внутренней и внешней среды в международном маркетинге;

– Политические факторы и факторы государственного регулирования экономики;

– Правовые, экономические, социально-культурные факторы и др.

Комплексный анализ среды международного маркетинга предполагает построение системы факторов, которые в совокупности характеризуют основные воздействия среды на деятельность фирмы в области международного маркетинга.

Факторы международной маркетинговой среды подразделяются на:

– Факторы отечественной маркетинговой среды;

– Факторы зарубежной маркетинговой среды.

С точки зрения возможности контроля фирмой факторов маркетинговой среды последние делятся на контролируемые и неконтролируемые.

К **контролируемым** факторам относятся: инструментальный маркетинга и производственные факторы.

**Инструментальный маркетинга** включает товар, цену, продвижение и распределение. Фирма сама определяет, с каким товаром она может выйти на зарубежный рынок, будет ли этот товар не адаптированным или адаптированным к местным условиям, каких затрат он потребует и какой доход от него можно получить при реализации.

При маркетинговом анализе устанавливаются наиболее эффективные коммуникации, позволяющие осуществлять продвижение товара, способы и методы реализации, а также каналы распределения. Фирма сама решает вопросы доставки и реализации продукции (с помощью собственных служб или посредников).

**Производственные факторы включают:**

1. *Финансово-экономические* (издержки производства, затраты на рекламу, уровень рентабельности и пр.)



Начало

Содержание



Страница 191 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

2. *Производственно-технологические* (используемая техника, применяемые технологии, приобретенные лицензии и т.д.)

3. *Организационные* (например, организационная структура фирмы).

К **неконтролируемым** факторам относятся те факторы отечественной и зарубежной среды, которыми фирма управлять не может, но она должна их изучить и адаптироваться к ним. В случае если фирма работает только **на внутреннем рынке**, то ей необходимо учитывать факторы **отечественной окружающей среды**, к которым относятся:

1. *Экономические факторы* (величина денежной массы, ссудный процент, система налогообложения, бюджетная политика и т.д.);

2. *Конкуренция* (рыночные структуры, формы власти над рынком);

3. *Политико-правовые факторы*, включающие действующие в стране законы о предпринимательстве и методы государственного регулирования экономики;

4. *Прочие факторы*, включающие научно-технологические, демографические и природно-демографические.

Все эти факторы могут, как создавать благоприятные условия для фирмы, так и оказывать негативное влияние, ухудшая ее финансово-экономические результаты.

При выходе на внешний рынок фирме необходимо учитывать факторы, действующие как внутри собственной страны, так и в зарубежных странах, куда поставляется продукция.

**К факторам зарубежной окружающей среды относятся:**

1) *политические факторы* и факторы государственного регулирования;

2) *правовые*;

3) *экономические*;

4) *социально-культурные*;

5) *прочие*, включающие научно-технологические, демографические, природно-географические.



Начало

Содержание



Страница 192 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



Необходимо иметь в виду, что такое деление условно, так как факторы взаимосвязаны, взаимообусловлены, часто действуют одновременно. Поэтому не всегда легко определить, какой из факторов оказывает наибольшее влияние, установить границы их воздействия.

**2. Экономические факторы внешней среды международного маркетинга.** Для анализа экономической среды необходимо использовать три направления исследования:

1. *Общая характеристика типа экономической системы и модели рыночной экономики;*
2. *Результаты функционирования экономики страны-партнера по бизнесу;*
3. *Основные рыночные показатели.*

**I. Характеристика типа экономической системы и модели рыночной экономики.**

В мировой практике выделяются *традиционная, рыночная, командная экономика.*

В зависимости от состояния развития *производительных сил* и производственных отношений экономические системы делятся на *натуральную и товарную (рыночную) экономику.*

Современное **рыночное хозяйство** делится на **социальное рыночное хозяйство, смешанную экономику, корпоративную экономику.** Такое деление производится по следующим критериям:

- целевая направленность государственных программ;
- учет принципов регулирования экономики;
- размер доли государственного сектора в экономике.

В рыночной экономике различают следующие **модели: американскую, немецкую, японскую, шведскую** и др.



Начало

Содержание



Страница 193 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Основными чертами американской модели являются незначительный удельный вес государственной собственности, минимальное государственное регулирование экономики, развитие мелкого, среднего и крупного предпринимательства, высокий уровень заработной платы и высокий уровень жизни населения.

Немецкая и японская модели близки и основаны на развитии крупных предприятий, высокий уровень государственного регулирования и планирования, незначительной дифференциации общества, социальной направленности экономики (Япония – пожизненный найм на работу).

Уровень развития экономики и ее отраслевая структура определяют важнейшую рыночную характеристику – покупательскую способность населения.

Для характеристики экономической среды Ф. Котлер рекомендует рассматривать 4 типа экономических систем в зависимости от отраслевой структуры:

1. **Экономические системы, обеспечивающие существование.** В таких системах большинство населения занято примитивным сельским хозяйством, основная часть продукции потребляется, а излишки обмениваются на основные товары и услуги. При таких экономических условиях возможности для торговли ограничены.

2. **Экономические системы, экспортирующие природные ресурсы.** Это относится к странам с богатыми природными ресурсами, экспорт которых является основной статьей дохода. В таких странах может быть емкий рынок для горнодобывающего оборудования, его хранения и транспортировки. Также в этих странах может существовать значительный спрос на товары из развитых стран.

3. **Экономические системы с развивающейся промышленностью.** В таких странах доля промышленного производства составляет 10-20% ВВП (Индия, Египет, Филиппины). В них рост производства увеличивает импорт сырья и



Начало

Содержание



Страница 194 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

машиностроительного оборудования и сокращает ввоз готовой потребительской продукции.

4. **Индустриальные экономические системы** характерны для стран с развитой экономикой, являющимися основными экспортёрами готовой продукции и капитала. Эти страны покупают друг у друга промышленные товары, а также экспортируют их в обмен на сырьё и полуфабрикаты. Большая прослойка среднего класса делает эти страны большим рынком сбыта всех типов товаров.

В международном маркетинге для оценки перспективной покупательской способности в зависимости от уровня доходов населения выделяют четыре типа стран:

1. **Страны с низким уровнем доходов (ВВП на душу населения составляет 785 долл. и ниже)**. К ним относятся: Албания, Афганистан, Вьетнам, Замбия, Индия, Нигерия, Чад, страны СНГ – Азербайджан, Армения, Туркменистан, Таджикистан.

2. **Страны с доходом ниже среднего уровня (от 785 до 3125 долл.)**: Алжир, Болгария, Грузия, Египет, Иран, Ирак, Китай, Латвия, Литва, Беларусь, Россия.

3. **Страны с доходом выше среднего (от 3126 до 9655 долл.)**: Аргентина, Бразилия, Венгрия, Польша, Словакия, Турция, Чехия, Эстония и т.д.

4. **Страны с высокими доходами (свыше 9655 долл.)**: Австрия, Бельгия, Великобритания, Италия, Канада, США, ФРГ, Франция, Швеция, Швейцария, Япония и др.

*II. Результаты функционирования экономики страны-партнера по бизнесу* позволяют проанализировать экономические условия для предпринимательской деятельности. Для этого необходимо рассмотреть динамику и последние данные об уровне основных макроэкономических показателей.

Чем выше уровень развития зарубежного государства, тем более развита конкуренция, больше входных барьеров и хуже экономические перспективы фирмы, входящей на рынок.



Начало

Содержание



Страница 195 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**Основным обобщающим показателем уровня развития страны и уровня благосостояния является валовой национальный продукт.**

Этот показатель, определенный по секторам, отраслям, экономическим регионам, дает представление о развитии элементов экономики, а также позволяет определить возможность, необходимость и даже затраты на проникновение в эти сферы.

**Другим показателем является национальный доход**, характеризующий все совокупные доходы нации и их долю в общем объеме дохода (з/пл., прибыль, процент, рента, доход от собственности). Чем выше доходы, тем выше уровень потребления домашних хозяйств и больше требования к качеству и разнообразию товаров. Уровень доходов характеризует и общие возможности для развития национальной экономики (за счет роста сбережений и инвестиций).

**К экономическим факторам относятся уровень и структура безработицы.** Если квалификационная характеристика безработных не соответствует техническому составу и технологическому уровню данного производства, то найм рабочих потребует дополнительных издержек, связанных с поиском и предварительной подготовкой работников.

**К макроэкономическим показателям относятся уровень и темпы инфляции, ее характер, антиинфляционные меры,** применяемые правительством. Инфляция обесценивает вложенный капитал и получаемый доход, искажает структуру экономики, ухудшает качество товаров, обедняет ассортимент продукции. В условиях галопирующей инфляции нарушаются традиционные связи между предпринимателями, возникают бартерные схемы расчетов натуральные формы оплаты. Инфляция тесно связана с валютным курсом и ослабляет его, тем самым, дестабилизируя страну.

**В международном бизнесе необходим тщательный анализ двух основных элементов валютной системы: обменного, или валютного курса и конвертируемости валюты.**



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 196 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**Валютный курс** оказывает существенное влияние на величину спроса на продукцию фирмы, как в своей стране, так и за рубежом. Снижение курса национальной валюты приводит к удорожанию импортных товаров и делает экспорт более выгодным.

**Неконвертируемость иностранной валюты** может стать значительной проблемой для фирмы, действующей за рубежом, поскольку она не может конвертировать полученную прибыль в твердые валюты и вывезти ее из страны.

**Изменение валютного курса приводит к появлению валютных рисков, последствия которых могут характеризоваться:**

- вероятностью потерь из-за изменения валютного курса;
- неопределенностью перспектив ведения внешнеэкономических операций;
- неопределенностью размеров прибыли и возможностей ее передвижения;
- вероятностью обесценивания капитала (инвестиций).

**Важным показателем** внешнеэкономической деятельности является **платежный баланс**. В развивающихся странах наблюдается дефицит платежного баланса, для его ликвидации эти страны вынуждены увеличивать экспорт и ликвидировать основные экономические диспропорции. Страны с большим активным сальдо (Тайвань, Япония) стали испытывать давление со стороны других стран, которое вынуждало их открывать свои рынки и стимулировать потребление с целью уменьшения размера активного баланса.

Существенное **влияние на деятельность компании** на внешнем рынке оказывает **высокая государственная задолженность**. В условиях высокого государственного долга страны ищут различные способы его погашения, в том числе и за счет снижения темпов экономического роста, что может оказать отрицательное воздействие на сбытовые возможности фирм.

При анализе экономических факторов внешней среды следует изучить интересующую сферу бизнеса, уровень ее развития, особенности и перспективы.



Начало

Содержание



Страница 197 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Для этого необходимо **изучить следующие вопросы:**

1. *Наличие ресурсов* (сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов и т.д.) для развития производства;

2. *Уровень развития инфраструктуры*, обеспечивающей данную сферу, в том числе транспорт, сбытовую сеть, коммуникации, информационную обеспеченность.

3. *Наличие консалтинговых фирм* в области экономического анализа, маркетинга, научно-технической базы и др.

Анализируя экономические факторы, фирмам следует опираться на рейтинги стран, определяемые различными исследовательскими центрами.

Анализ экономических факторов первого и второго направления дает фирме лишь общее представление о стране-партнере по бизнесу. Самым важным является анализ основных рыночных показателей, которые относятся к третьему направлению исследований.

**III. Анализ основных рыночных показателей** предусматривает рассмотрение следующих вопросов:

1. *Состояние спроса и предложения;*

2. *Емкость рынка;*

3. *Доступность рынка;*

4. *Потенциал рынка;*

5. *Уровень цен;*

6. *Состояние и структура конкуренции, в том числе и анализ конкурентных преимуществ на различных уровнях;*

7. *Состав возможных поставщиков, потребителей, посредников;*

8. *Требования к качеству, безопасности, рекламе, упаковке, маркировке;*

9. *Циклические и долгосрочные колебания спроса и предложения.*

Эти показатели позволяют определить стратегию и тактику фирмы, выходящей на рынок.



Начало

Содержание



Страница 198 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

### 3. Политические факторы и факторы государственного регулирования.

Политическая стабильность в международном маркетинге характеризуется предсказуемостью внешней политики в стране бизнес-партнера. Это связано с тем, что предпринимательская деятельность, особенно за рубежом, сопряжена с риском. Риск означает вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или положении фирмы на зарубежном рынке. К рискам, определяемым политическими факторами государственного регулирования, относят:

- Страновой риск
- Риск несоответствия
- Валютный
- Финансовый
- Банковский риск.

**Страновой риск** включает:

- *Риск потери собственности в случае национализации;*
- *Риск потери на возмещении инвестиций* иностранным инвесторам в случае введения ограничений на внешнеэкономическую деятельность и экономические связи с зарубежными партнерами;
- *Риск ограничения доступа на рынок;*
- *Риск введения регламентированной структуры собственников предприятий с установленной долей национального и зарубежного капитала;*
- *Риск невыполнения обязательств со стороны партнера (по отгрузке товара, своевременной его доставке, оплате) по не зависящим от него причинам.*

**Риск несоответствия** обусловлен **невозможностью быстро** и без потерь **перестроиться** при изменениях в социально-политической системе или в условиях государственного регулирования экономики.

**Валютный риск** состоит из риска потери дохода при вывозе валюты, так как государство может установить ограничения на конвертацию и вывоз валюты, и риска



Начало

Содержание



Страница 199 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

потерь при изменении курса валют. Так, при девальвации валюты страны-партнера экспортер получает платежи обесцененными деньгами, в то время как импортер несет убытки при ревальвации иностранной валюты.

**Банковский риск** предусматривает необходимость отслеживать стабильность и надежность банков, которые обслуживают внешнеэкономические операции фирм на зарубежном рынке.

**Финансовый риск** возникает, например, при введении повышенных ставок налогообложения для иностранных предприятий, в результате чего уменьшается прибыль от предпринимательской деятельности.

Валютный, банковский и финансовый риски существуют и в условиях политической стабильности, но в этом случае все изменения прогнозируются, и больших потерь можно избежать. В условиях же политической нестабильности необходимо проводить превентивные меры защиты бизнеса, осуществлять управление риском, но все равно возможны крупные потери.

В качестве одного из наиболее эффективных **способов защиты от риска** в международном бизнесе применяется **страхование**. Оно осуществляется как государственными, так и частными страховыми компаниями.

**Государственное регулирование** – это форма участия государства в экономической жизни, процесс прямого и косвенного воздействия государства на определенные сегменты экономики с помощью перераспределения ресурсов в целях достижения экономического и социального развития страны.

Государственное регулирование осуществляется в двух формах:

– **Свободы торговли**, предусматривающей минимальное государственное вмешательство во внешнюю политику, поддерживая лишь баланс спроса и предложения;

– **Протекционизма**, предусматривающего политику защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 200 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



**Протекционизм** создает крайне неблагоприятные условия для деятельности предприятий других стран. **Он может быть односторонним, двухсторонним и многосторонним.**

**Односторонний протекционизм** характеризуется ограничительными мерами (введение квот на импорт, повышение пошлин на товар и т.п.), вводимыми без согласования и консультаций с другой страной.

**При двухстороннем протекционизме** ограничительные меры вводятся двумя сторонами.

**При многостороннем** – несколько стран-партнеров вводят одинаковые ограничительные меры.

Протекционизм обычно используется менее развитыми странами против более развитых, с целью защиты и обеспечения условий для развития национальных предприятий.

Инструменты, которые используют государства при регулировании международных экономических отношений делятся **на прямые и косвенные.**

**Прямые** включают административные меры ограничения или запрета импорта (экспорта) товаров, ввоза капитала или ведение предпринимательской деятельности. К прямым инструментам относятся и квотирование, лицензирование, требования о содержании местных компонентов, условия безопасности товаров, стандарты и прочее.

**Косвенные** инструменты – это налоги, цены, тарифы (пошлины), государственные закупки, денежно-кредитная и фискальная политика и др.

Обычно государство использует не один, а несколько инструментов, которые дополняют и усиливают действие друг друга. **Поэтому в международном маркетинге следует учитывать факторы государственного регулирования, которые включают:**

- регулирование предпринимательской деятельности;
- регулирование внешнеэкономической деятельности.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 201 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

**Регулирование предпринимательской деятельности** основано на законах как национальных, так и страны-партнера, а также законах действующих в союзах, в которых состоят эти страны.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в мировой практике осуществляется тремя способами:

1. *регулирование цен;*
2. *регулирование потоков товаров;*
3. *валютное регулирование.*

Для регулирования цен и потоков товаров государством используются так называемые тарифные и нетарифные барьеры. При этом тарифные влияют на цены, а нетарифные на цены либо непосредственно на потоки товаров.

К **тарифным барьерам** относятся: тариф (пошлина) и таможенные платежи. Пошлины в зависимости от объекта обложения подразделяются на:

- а) вывозные (экспортные);
- б) транзитные;
- в) ввозные (импортные) пошлины.

**По характеру пошлины делятся на сезонные, антидемпинговые, компенсационные.**

**Антидемпинговые** пошлины применяются, когда ввозятся товары по ценам значительно более низким, чем действующие в стране.

**Компенсационные** – пошлины на ввозимые в страну товары, при производстве которых использовались субсидии. Обычно применяется тогда, когда их импорт наносит ущерб национальным производителям.

**Помимо пошлин** в качестве тарифных барьеров применяются **таможенные платежи**, которые включают **пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы, сборы за таможенное оформление, таможенное сопровождение, сборы за хранение на таможенных складах, сборы за выдачу лицензий и т.д.** Таможенные платежи увеличивают цену товара, что может стимулировать его производство внутри страны и ограничивать ввоз товара в страну.



Начало

Содержание



Страница 202 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**Воздействие на цену оказывает и взимание консульского сбора, сбора за таможенную очистку, за оформление документов.**

Установлено, что в результате применения нетарифных барьеров происходит повышение цены в 4 раза большее, чем при тарифном обложении.

К **нетарифным барьерам**, воздействующим на потоки товаров, относятся:

- *квоты;*
- *самоограничение экспорта;*
- *лицензирование;*
- *государственная монополия внешней торговли;*
- *стандарты;*
- *административное ограничение услуг;*
- *взаимные требования.*

Добровольное ограничение экспорта представляет собой воздействие государства на ограничение экспорта определенного товара.

Для **ограничения импорта (экспорта)** и стимулирования продажи отечественных товаров используется **лицензирование**.

Одним из **важнейших аспектов** регулирования внешнеэкономической деятельности является **валютное регулирование**, осуществляемое путем построения валютно-финансовой системы **основными элементами которой являются:**

- Национальная валюта;
- Конвертируемость валюты;
- Валютный курс;
- Международные расчеты;
- Международное финансирование.

Важнейшими характеристиками валюты является ее твердость (стабильность курса) и конвертируемость (способность обмениваться на другую валюту). **Степень конвертируемости** валюты зависит от тех **ограничений**, которые государство вводит на обмен валют. **В результате выделяют:**



Начало

Содержание



Страница 203 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

**Конвертируемость по текущим операциям**, т.е. отсутствие ограничений на международные расчеты, связанные с торговлей, переводами доходов и трансфертов.

**Конвертируемость по капитальным операциям** - отсутствие ограничений на международное перемещение капитала.

**Полная конвертируемость** – отсутствие любых ограничений и государственного контроля за движением валюты, как по текущим ценам, так и по капитальным операциям.

В мировой практике чаще всего используются следующие валютные ограничения:

**Лицензирование** (правительственные лицензии фиксируют обменный курс, и по этому официальному курсу экспортеры должны продавать валюту ЦБ);

**Множественные валютные курсы** (наличие более чем одного валютного курса). Правительство для ограничения импорта вводит очень высокий валютный курс по операциям, и импортные товары становятся дорогими;

**Требования о внесении импортных депозитов** (правительство требует внесения депозита до принятия решения об использовании иностранной валюты);

**Количественный контроль** (правительства могут ограничивать количество валюты, выделяемой на конкретные цели, которая может быть использована в конкретных сделках).

**4. Правовая среда международного маркетинга. Правовые факторы** международной среды оказывают **влияние на маркетинговую** деятельность за рубежом, **во-первых**, через правовое регулирование контрактов; **во-вторых**, через защищенность отдельных аспектов международного предпринимательства. В практике регулирования внешнеэкономической деятельности используется один из двух правовых режимов:

- 1. Режим наибольшего благоприятствования;**
- 2. Национальный режим.**



Начало

Содержание



Страница 204 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

**Режим наибольшего благоприятствования** иностранному государству, с которым заключается договор, предусматривает предоставление ему таких же прав, преимуществ и льгот, какие будут предоставляться в будущем юридическим и физическим лицам любой третьей страны.

**При применении национального режима** иностранным гражданам и юридическим лицам предоставляется такой же режим, что и отечественным физическим и юридическим лицам.

В современных условиях существует **три уровня права: национальное, наднациональное, международное.**

**Национальное право** – это правовые нормы отдельного государства. Национальные законы оказывают воздействие на способ реализации основных элементов систем управления.

К важнейшим сферам правового воздействия первого уровня относятся:

1. Коммерческое или договорное право – защита патентов, торговых знаков, авторских прав и т.д.
2. Общеправовая среда – законы об охране окружающей среды, правила ТБ и т.д.
3. Создание нового бизнеса;
4. Трудовое законодательство;
5. Антимонопольное законодательство;
6. Ценообразование;
7. Налогообложение.

В процессе планирования международной деятельности руководители компаний должны иметь представление о национальных законах той страны, с которой они собираются работать, чтобы правильно применять их на практике.

**Наднациональное право** – совокупность единообразных материальных (или коллизионных) норм гражданского, семейного и трудового права в определенном регионе (например, внутри ЕС), созданная отдельными государствами.

**Международное право** – это перечень единых норм частного права в мировом экономическом пространстве.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 205 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Для международного бизнеса интерес представляют следующие разделы международного частного права, которые можно свести в шесть групп:

1. **Торговое право** включает договоры: на куплю-продажу товаров, услуг, на хранение, на лизинг, на франшизу, на комиссию и т.д.

2. **Правовые основы регулирования хозяйственности**, к которым относятся правовые акты, касающиеся организационных форм предприятий имущественных отношений (вещное право), арендных отношений, инвестиций и инвестиционной деятельности.

3. **Правовое регулирование интеллектуальной собственности**, т.е., защита промышленной собственности, авторского права, смежного права.

4. **Трудовое право**, включающее законы о труде, законы о безопасности, об отдыхе, об использовании труда иностранцев.

5. **Налоговое регулирование**, которое определяется налоговой системой.

6. **Правовое регулирование инструментов маркетинга**, т.е. правовые акты: «О товаре и принципах ценообразования», «О продвижении товара», «О распределении товара».

## 5. Социально-культурные факторы.

Эффективность работы предприятия на зарубежном рынке во многом определяется знанием и умением использовать социально-культурные факторы. Поскольку в каждой стране существуют свои традиции, обычаи, особенности в условиях жизни, потребления, средствах коммуникации, то необходимо знать, какой образ товара (фирмы) близок потребителю. Нельзя предлагать что-то на конкретном зарубежном рынке, основываясь только на положительном опыте продаж на национальном рынке или рынках других стран. При этом социально-культурные факторы будут воздействовать на все инструменты маркетинга, изменяя вид, качество, способ преподнесения товара, его цену, рекламу, форму продвижения, распределения товаров.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 206 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**Социально-культурные факторы можно условно разделить на две основные группы:**

1. *Культурные факторы;*
2. *Человеческие факторы.*

**Культурные факторы** характеризуют ту культурную среду страны, в которой будет существовать фирма при выходе на рынок данной страны. Эта среда прямо или косвенно воздействует на поступки людей, их пристрастия, привычки, стиль поведения. К культурным факторам относятся:

- религия;
- средства коммуникации;
- этика и эстетика;
- условия жизни;
- покупательские особенности и традиции ведения бизнеса.

Для принятия правильных решений в международном маркетинге необходимо изучить роль **религии** в данной стране, наиболее важные религиозные течения и слои населения, которые ими охвачены, основные религиозные принципы и их влияние на население, составляющие целевой рынок компании.

Большое значение имеет правильный выбор **средств коммуникации**, к которым относятся:

1. **Язык** (необходимо осуществлять перевод с одного языка на другой. Из-за этого могут быть тяжелые последствия для бизнеса);

2. **Жесты, дистанция между людьми** (в разных странах жесты имеют разное значение. Например, образованная указательным и большим пальцами буква «О» означает «о'кей» с США, деньги – в Японии, «я тебя убью» в Тунисе. Значение имеет расстояние между людьми в процессе переговоров, если оно больше или меньше привычного, то может возникнуть неловкость или даже недоверие друг к другу).

3. **Цветовые предпочтения** на международном рынке должны соответствовать цветовым предпочтениям потребителей данной страны.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 207 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

4. Пунктуальность имеет большое значение в практике международного маркетинга. Люди разных национальностей могут счесть невежливым и опоздание, и прибытие раньше назначенного времени (например, англичане не ждут более 8 минут, немцы – 15 минут).

Следует также большое внимание уделять также вопросам национальных **этики и этикета**. Особенно при разработке рекламы, при реализации товаров, в процессе общения с чиновниками и т.д.

Важное значение имеет правильное определение условий жизни, т.е., привычки, типичный рацион питания, уровень потребления продуктов, их качество, стиль одежды, жилищные условия, традиционные виды проведения досуга, охрана здоровья, развитие спорта и пр., **а также покупательские особенности и традиции ведения бизнеса**.

В международном маркетинге фирма должна учитывать также **человеческие факторы** внешней среды зарубежного государства. Существует много **человеческих переменных**, которые можно объединить в две основные группы:

1. **Физические особенности людей;**
2. **Специфические особенности поведения.**

К основным **физическим особенностям** людей, на которые следует обращать внимание фирме, выходящей на международный рынок, относятся:

- **внешние данные** (например, принадлежность к определенной национальности: китайцы, корейцы и т.д.)
- **размеры**, учитывающие физические различия в размерах одежды при их производстве, при определении высоты машин и оборудования;
- **подверженность населения определенным болезням**, вследствие чего отдельные виды продукции будут востребованы на данном рынке.

**Специфические особенности поведения** определяются особенностями воспитания, морали, принадлежностью к той или иной группе (пол, семья, возраст, каста и т.д.) или приобретенные (религиозные, политические, профессиональные и другие объединения).



Начало

Содержание



Страница 208 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



Помимо принадлежности к группе, существуют другие факторы, влияющие на условия найма людей на работу, продвижения их по службе, отношения к работе, друг к другу и т.д., например:

1. *препятствия социального характера*, проявляющиеся в отрицательном отношении чиновников к некоторым группам населения, препятствуя их продвижению по службе, найму на работу и т.д.

2. *мотивы работы и ее значимость*, которые помогают объяснить стиль управления, приоритеты потребления, общей социальной мотивации (в Нидерландах придают большее значение социальным потребностям и меньшее - самореализации, чем в США, Швейцарии).

3. *отношение к профессии и бизнесу*. Существуют наиболее престижные профессии, сферы деятельности, где предлагается больше количество и более квалифицированный труд, что определяет количество людей, работающих в данной профессии.

4. *Стиль управления*. В Мексике, Венесуэле преобладает автократический стиль управления, а в скандинавских странах, Австрии - консультативный, демократический.

5. *Отношение к личным и групповым достижениям*. В некоторых странах ценятся личные достижения, поощряется открытая конкуренция за большую долю морального и материального вознаграждения (США), в других же ценятся коллективные усилия (Япония).

Для достижения наивысших результатов в международном предпринимательстве фирмы должны учитывать те особенности человеческих факторов и использовать такие стимулы, которые бы увеличивали отдачу от применения личного фактора.

**Прочие факторы внешней среды международного маркетинга включают три** основные группы факторов:

1. *Научно-технологические;*



Начало

Содержание



Страница 209 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

2. Демографические;

3. Природно-географические.

*Научно-технологические включают:*

- уровень развития науки и техники в данной стране;
- техническое обеспечение производства;
- уровень обеспеченности общества новейшими достижениями науки и техники;
- потребности производства и быта в новейшем оборудовании и т.д.

*К демографическим факторам относятся:*

- численность населения;
- структура населения: половая, возрастная и т.д.;
- размер семьи, количество детей, количество разводов и т.д.;
- доход на семью;
- увеличение или снижение рождаемости и смертности;
- имеющееся количество и тенденции роста или снижения числа людей в городах (соотношение городского и сельского населения);
- род занятий населения;
- уровень образования.

*Природно-географические факторы характеризуют:*

- месторасположения страны;
- климатические особенности;
- природные особенности;
- состояние окружающей Среды.

Проведенная система факторов Среды международного маркетинга является примерной, так как в зависимости от особенностей рынка, целей исследования, предложенная система факторов может быть изменена.



Начало

Содержание



Страница 210 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Тема 2.6 Регулирование международного бизнеса.

### План лекции

1. Специфика национального регулирования
2. Виды межгосударственного регулирования.
3. Особенности соглашения о ликвидации двойного налогообложения.
4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений.

**1. Специфика национального регулирования.** В последние десятилетия в подавляющем большинстве промышленно развитых стран создан либеральный режим национального регулирования международного бизнеса. Для основной части отраслей экономики в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), включая новых членов из Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), и для местных, и для иностранных фирм одинаковы вводимые ограничения и предоставляемые льготы. При этом значительная часть и прямых мер стимулирования (инвестиционных субсидий и льгот), и косвенной поддержки (путем развития необходимой инфраструктуры) на практике нацелена именно на оказание помощи проектам транснациональных корпораций (ТНК). Это связано с тем, что многие меры государственного стимулирования привязаны к депрессивным и отсталым районам. Особенно это характерно для ФРГ, Великобритании, Италии, Испании, других стран Европейского Союза (ЕС). Местные инвесторы не хотят вкладывать средства в таких районах часто лишь из-за сложившихся стереотипов, тогда как представителей международного бизнеса привлекают в этих регионах низкие трудовые издержки и незначительная конкуренция.

В то же время органы власти стран даже с самым либеральным регулированием международного бизнеса обычно оставляют за собой право выдавать предварительные разрешения, требовать предъявления деклараций и контролировать движение иностранных инвестиций. Отдельные секторы экономики по-прежнему закрыты для зарубежных капиталовложений либо процедуры



Начало

Содержание



Страница 211 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

контроля особенно жесткие. Например, во Франции даже для фирм из других стран ЕС существуют ограничения для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в производство и торговлю оружием, военным снаряжением и взрывчатыми веществами, в банковское дело и страхование, издательский бизнес и предприятия связи, электронные средства массовой информации, транспорт, энергетику и добычу полезных ископаемых, сферу здравоохранения и социального обеспечения. Похожие барьеры имеются и в других странах — членах ЕС, США и остальных промышленно развитых государствах. Менее либеральный режим сохраняется в Японии. Однако в каждой стране имеется своя специфика, которую должны учитывать управляющие ТНК. Так, в Словакии иностранным филиалам разрешено приобретать недвижимость в собственность лишь в исключительных случаях, в Швеции ограничения для международного бизнеса существуют в производстве алкогольной и табачной продукции, в Новой Зеландии разрешено получение рыболовных квот лишь при 75% участия местного партнера в капитале фирмы и т.д. Часто для иностранных фирм существуют более жесткие требования на ведение определенных операций. Ряд стран запрещает продажу ТНК земельных участков в определенных районах или крупного размера. В некоторых государствах (прежде всего в США) местные фирмы ставятся в более выгодные условия по отношению к иностранным конкурентам благодаря новым льготам и мерам торгового протекционизма.

Тем не менее, существующие в промышленно развитых странах ограничения для международного бизнеса принято считать незначительными. Прямых запретов действительно очень немного, а ухудшающие конкурентоспособность ТНК барьеры, как правило, компенсируются более профессиональным менеджментом компаний, ведущих операции по всему миру. В какой-то степени некоторые ограничения для международного бизнеса даже оправданны. Они нацелены на отбор среди ТНК стратегических инвесторов, что снижает угрозу дестабилизации национальной экономики вследствие внезапного ухода глобальных игроков под воздействием неблагоприятной конъюнктуры.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 212 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Иная ситуация складывается в большинстве развивающихся стран. Наибольшим ограничительным эффектом обладают существующие во многих странах Латинской Америки и Азии запреты или частичные ограничения возврата на родину прибыли ТНК, полученной в данном государстве. В значительной части развивающихся стран иностранным компаниям разрешено создание только совместных предприятий, причем в некоторых отраслях инвестиционные проекты иностранных фирм вообще запрещены. Имеются и другие барьеры для международного бизнеса — ограничения по доступу к иностранной валюте, наложение обязательств по развитию инфраструктуры в прилегающих районах при строительстве зарубежной компанией крупного завода и т.д. Ограничения часто сочетаются с различными стимулами (например, налоговыми льготами, информационной поддержкой).

Все эти различия характера регулирования международного бизнеса в большинстве развивающихся стран по сравнению с государствами — членами ОЭСР обусловлены стремлением отсталых стран защитить слабые местные компании и активно воздействовать на структуру хозяйства путем привлечения иностранного капитала в определенные (обычно передовые) отрасли.

Особую роль играют специальные экономические зоны (СЭЗ), которых в мире насчитывается более тысячи. Они бывают четырех типов: зоны свободной торговли (свободные таможенные зоны, свободные склады);

промышленно-производственные зоны (по замещению импорта или стимулированию экспорта); технико-внедренческие зоны (научные парки, технополисы) и сервисные зоны (включая офшорные).

Первые СЭЗ были созданы в США и Европе, причем до сих пор основная часть технико-внедренческих зон находится в промышленно развитых странах. Однако такие зоны нацелены в основном на поддержку национального бизнеса, в то время как СЭЗ в развивающихся странах обычно создаются для привлечения значительных капиталов ТНК. Прежде всего следует отметить малые государства и зависимые территории, ставшие офшорными центрами. Наибольшее их число



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 213 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

в Карибском регионе и Океании, но есть они и в Европе (например, Андорра, Гибралтар), Азии и Африке. Один из самых известных офшоров — Бермудские острова, где объем накопленных ПИИ больше, чем в Японии.

Кроме того, в крупных развивающихся странах часто создаются свободные (специальные) экономические зоны (районы), в которых местное законодательство принципиально отличается от правовых условий, созданных на остальной территории данного государства. В таких зонах иностранные компании находятся в привилегированном положении. Государственного регулирования международного бизнеса там иногда почти нет, что создает даже более свободные условия для ТНК по сравнению с западноевропейскими странами. В создании СЭЗ преуспел Китай, так как почти каждая из зон сразу нацеливалась на привлечение капитала из определенных стран и территорий — Тайваня, Гонконга, Японии и др. Следует, однако, помнить, что СЭЗ обычно экономически оторваны от остальной части страны.

Национальное регулирование международного бизнеса не ограничивается достижением определенного уровня «открытости» страны для ТНК путем снижения таможенных и нетарифных ограничений в торговле, упрощения процедур прямого инвестирования «на зеленом лугу» (т.е. строительства нового предприятия) и ликвидации ограничений на слияния и поглощения фирм. В современных условиях глобализации по-настоящему ориентированное на рынок государственное управление предполагает не только создание равных условий для местных и иностранных фирм, но и постоянную поддержку конкурентной среды для предпринимательства, содействие приумножению человеческого капитала, стимулирование развития инновационных технологий, облегчение налогового бремени и многое другое. С учетом разного экономического потенциала и неодинаковых возможностей государственной хозяйственной политики в разных странах формируются собственные, весьма своеобразные системы регулирования международного бизнеса.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 214 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**2. Виды межгосударственного регулирования.** Наличие независимых систем государственного регулирования экономики ставит ТНК в заведомо менее выгодные условия по сравнению с компаниями, действующими в одной стране. В такой ситуации глобальным участникам приходится по несколько раз уплачивать одни и те же налоги, получать аналогичные разрешения, сертификаты качества, лицензии и многое другое отдельно в каждой из стран, где они ведут дела. Несогласованность режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности в последнее время стала важным сдерживающим фактором развития международного бизнеса. В конечном итоге от этого страдают страны, привлекающие иностранный капитал, так как они вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные льготы для компенсации дополнительных издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах. Более эффективным решением целого комплекса проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата, является интенсивное развитие межгосударственного регулирования международного бизнеса.

Можно выделить три уровня действия инструментов межгосударственного регулирования: глобальный, региональный и двусторонний.

Глобальный уровень представлен прежде всего договорами и соглашениями, заключенными в рамках международных экономических организаций (МВФ, ВТО, ОЭСР и т.д.), и отдельными международными конвенциями.

Старейшей международной конвенцией, регулирующей деятельность международного бизнеса, является Парижская конвенция об охране промышленной собственности (1883 г., с последующими дополнениями). Это основное международное соглашение в области изобретений, промышленных образцов и товарных знаков. Конвенция обеспечивает взаимное признание и охрану объектов промышленности, но не является единообразным патентным законом для всех стран-участниц. Она учитывает национальное законодательство, поэтому ТНК вынуждены патентовать изобретения в странах-участницах по



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 215 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

отдельности, однако после регистрации патента в одном государстве для фирмы устанавливается льготный срок его защиты до подачи заявок в других странах. Конвенция способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты. Эта охрана позволяет компаниям других государств не только производить аналогичные изделия в стране, где им обеспечена такая защита, но и ввозить туда подобные изделия.

Другим важным инструментом является Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов (1958 г.), облегчающая урегулирование конфликтных ситуаций между участниками мирохозяйственных связей. Из сравнительно недавно вступивших в силу документов следует отметить Венскую конвенцию о договорах международной купли-продажи товаров (1988 г.), которая обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств, применяющихся к отношениям по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах. Есть конвенции, регулирующие частные вопросы международного бизнеса, например Женевская конвенция по безопасным контейнерам, облегчающая международные контейнерные перевозки.

Реализация на практике положений международных конвенций часто весьма затруднена. Так, в соответствии с Конвенцией по разрешению инвестиционных споров между государствами при Всемирном банке создан Международный центр, куда могут обратиться конфликтующие стороны. Однако многие страны неохотно идут на это, так как опасаются ущемления своего суверенитета. Для менеджмента частных компаний это важно учитывать при деятельности в странах, где велика угроза национализации иностранной собственности.

Региональные инструменты регулирования международного бизнеса принимаются странами — участницами интеграционных группировок. При построении глобальных стратегий менеджмента необходимо знать, что такие



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 216 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



инструменты улучшают условия хозяйствования внутри интеграционных группировок (в том числе для ТНК третьих стран, имеющих на территории одного из государств-участников дочернюю фирму), но обычно создают дополнительные протекционистские барьеры на своих внешних границах. Однако помимо обеспечения частичной либерализации среды функционирования международного бизнеса региональные инструменты нацелены на гармонизацию и унификацию правил, существующих в странах — участницах группировки. Это облегчает деятельность ТНК даже при протекционистских барьерах; их приходится преодолевать лишь один раз в какой-нибудь из стран — участниц группировки.

Самая развитая система региональных инструментов регулирования международного бизнеса создана в ЕС, однако похожие документы заключены и в других интеграционных группировках. Наибольшее позитивное влияние на деятельность международного бизнеса оказывают меры, устраняющие барьеры для движения товаров, услуг и капитала внутри интеграционной группировки, а также решения, нацеленные на сближение стандартов, введение единых правил патентования и лицензирования и т.д.

К числу важнейших двусторонних инструментов регулирования международного бизнеса относятся соглашения о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционные соглашения. Ликвидация двойного налогообложения оказывает влияние на все виды международного бизнеса, тогда как межгосударственные инвестиционные соглашения затрагивают преимущественно интересы компаний, осуществляющих прямые капиталовложения. Однако в последнее время инвестиционные соглашения заклю-, чаются все чаще одновременно с торговыми и другими внешнеэкономическими договорами (часто в одном пакете).

### **3. Особенности соглашения о ликвидации двойного налогообложения.**

Двойное налогообложение обычно применяется к прибыли иностранного участника в совместном предприятии при ее переводе за границу. В общем же случае двойное



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 217 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

налогообложение применимо к любой налогооблагаемой базе (включая доходы физических лиц), и его суть заключается во взимании с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Для защиты от двойного налогообложения подписываются межправительственные соглашения.

Содержание каждого такого соглашения определяется спецификой налоговых систем договаривающихся сторон и результатами достигнутого компромисса. Далеко не от всех налоговых платежей, поступающих от международного бизнеса, государство готово отказаться с целью стимулирования мирохозяйственных контактов. Поэтому управляющие компании при решении установить внешнеэкономические связи в определенной стране должны не только узнать о наличии (отсутствии) с этим государством соглашения об исключении двойного налогообложения, но и определить, какие именно налоги подпадают под его действие, а также в какой стране при какой ситуации и с соблюдением каких формальных процедур их необходимо платить. Например, в соответствии с российско-германским соглашением от 1996 г. (сменило более ранний документ) двойное налогообложение не применяется в отношении подоходного налога, налогов на прибыль и имущество в России, подоходного и промыслового налогов, налогов с корпораций, на имущество и в поддержку солидарности (с восточными землями) в Германии.

К числу старейших соглашений об исключении двойного налогообложения относятся итало-германское (1925 г.), британско-исландское (1928 г.), шведско-венгерское и шведско-французское (оба 1936 г.). Подавляющая же часть таких соглашений была заключена уже после 1960 г. (пик пришелся на середину 90-х годов). Процесс подписания соглашений продолжается до сих пор — например, в 2002 г. 64 страны заключили 68 новых соглашений об исключении двойного налогообложения. Всего в мире действовало 2256 таких соглашений (включая обновленные версии), и они затрагивали интересы 87% проектов с ПИИ.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 218 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Основными участниками соглашений об исключении двойного налогообложения являются развитые страны. К 1 января 2003 г. США заключили 169 соглашений (в том числе 53 со старыми членами ЕС, 40 с латиноамериканскими государствами); 15 старых членов ЕС заключили 1178 соглашений (в том числе 166 друг с другом, 216 со странами ЦВЕ и 188 со странами Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии). Причем у Германии, Великобритании, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов, Люксембурга, Швеции, Австрии и Дании было более чем по 90 соглашений. Столь высокий показатель был также у Швейцарии, Норвегии и Канады.

В развивающихся и постсоциалистических странах соглашений об исключении двойного налогообложения меньше, и они улучшают условия хозяйствования лишь для 57% проектов с привлечением иностранных инвестиций.

**4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений.** Если действенные многосторонние инвестиционные соглашения на глобальном уровне (начиная от Гаванской хартии 1948 г. и до современных проектов, разрабатываемых под эгидой ВТО) принять пока не удастся из-за принципиальных разногласий наиболее развитых и самых бедных государств, а сфера деятельности региональных соглашений покрывает лишь пространство наиболее развитых интеграционных группировок (прежде всего ЕС), то двусторонние инвестиционные соглашения охватили уже весь мир.

Первое двустороннее инвестиционное соглашение было подписано в 1959 г., а к настоящему времени в них участвует уже 176 государств, причем за 1990—2002 г. число таких соглашений увеличилось почти в 6 раз и достигло 2181.

Инвестиционные соглашения между двумя высокоразвитыми в промышленном отношении странами не заключаются. Развитые страны заключали соглашения с новыми членами ОЭСР (Чехией, Польшей, Венгрией, Словакией, Республикой Корея, Мексикой) в основном до их вступления в эту организацию (одно из немногих исключений — чешско-итальянское соглашение 1996 г.). Это



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 219 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

связано с тем, что в декабре 1961 г. почти сразу после возникновения Организации экономического сотрудничества и развития все 20 стран-учредителей подписали Кодекс либерализации движения капитала (фактически многостороннее инвестиционное соглашение) — к тому моменту между странами — членами ОЭСР было заключено только западногерманско-греческое соглашение. В июне 1976 г. (а к тому времени к ОЭСР присоединились также Япония, Финляндия, Австралия и Новая Зеландия) государства-члены подписали Декларацию об иностранных инвестициях и многонациональных компаниях. В настоящее время действует ее редакция от 2000 г., подписанная уже 30 странами — членами ОЭСР.

Множество двусторонних инвестиционных соглашений (к которым целесообразно отнести и соглашения отдельных стран с ЕС в целом) имеют существенно разное содержание. Тем не менее можно выделить несколько основных задач, которые будут решаться посредством всех этих соглашений.

Прежде всего соглашения должны защищать капиталовложения, осуществленные фирмами одной страны в другом государстве. В 60—70-е годы соглашения обычно заключались между высокоразвитой и экономически отсталой страной и имели ярко выраженный односторонний характер защиты капиталов промышленно развитой страны. Такие соглашения до сих пор регламентируют порядок получения ТНК адекватной компенсации от правительства отсталого государства в случае оформленной в законном порядке национализации иностранной собственности. В целом инвестиционные соглашения гарантируют 7% накопленных ПИИ в мире, причем в развивающихся и бывших социалистических странах, где наиболее велики риски конфискации и других внеэкономических потерь капиталовложений ТНК, показатель достигает 22%.

Кроме того, значительная часть инвестиционных соглашений предусматривает облегчение процедур инвестирования и регламентирует ведение переговоров по реализации проектов, а также устанавливает порядок разрешения возникающих конфликтов сторон.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 220 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Тенденция к либерализации в мире, сопровождающаяся процессом масштабной приватизации во многих развивающихся и постсоциалистических странах, привела к тому, что угроза национализации в большинстве стран отошла на второй план. Кроме того, все чаще инвестиционные соглашения заключаются между двумя равными партнерами. Например, с конца 80-х годов Польша, Чехия и Венгрия заключили такие соглашения и друг с другом, и с большинством членов ОЭСР, и с другими бывшими социалистическими странами ЦВЕ, а также с рядом азиатских, африканских и латиноамериканских государств. При этом уже 45% соглашений заключено между двумя развивающимися или двумя постсоциалистическими странами без участия стран ОЭСР. В связи с этим новые соглашения в основном посвящены мерам взаимного стимулирования притока иностранных капиталовложений. Соответствующие разделы добавлены и во многие соглашения, заключенные в 70—80-е годы.

В результате постепенно вырабатывается некоторый международный стандарт двусторонних инвестиционных соглашений. Прежде всего в них дается унифицированное определение иностранных инвестиций, устанавливаются единые критерии различия прямых и портфельных капиталовложений, количественные параметры отнесения инвестиционных проектов к мелким или, наоборот, крупным. Это вызвано тем, что инвестиционные соглашения нацелены преимущественно на защиту и особую поддержку прямых капиталовложений среднего и крупного размера.

Далее в подавляющем большинстве соглашений устанавливаются правила инвестирования на начальной стадии реализации проектов и дальнейший режим функционирования предприятий с участием иностранного капитала. Кроме того, обозначаются государственные гарантии, предоставляемые инвесторам, и определяются правила выплаты им компенсации в случае полной или частичной экспроприации собственности, и правила перевода за рубеж полученной в стране прибыли, а также возможности вернуть на родину основной капитал. В соглашении



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 221 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

могут быть отдельно определены условия реинвестирования прибыли и получения займов за рубежом. Часто в этих соглашениях устанавливается взаимный режим наибольшего благоприятствования в торговле.

Завершающим элементом почти любого инвестиционного соглашения является описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций как на межправительственном уровне, так и в случае переговоров частной компании одной страны с властями другой страны.

Содержание инвестиционных соглашений, заключаемых в последние годы, выходит далеко за рамки этих общераспространенных элементов. Например, японско-сингапурское соглашение 2002 г. включает в себя помимо прочего правила определения происхождения товара, устанавливает таможенные процедуры для внутрифирменных поставок, регламентирует торговлю услугами (прежде всего финансовыми и связи). Кроме того, в соглашении рассматриваются проблемы трансграничных поездок сотрудников компаний и взаимного признания их дипломов, регламентируются многонациональные научно-технические исследования и устанавливаются процедуры защиты интеллектуальной собственности. При этом соглашение предусматривает проведение мониторинга инвестиционной деятельности и в Японии, и в Сингапуре.

Наибольшее число двусторонних инвестиционных соглашений (более чем по 90) заключили Великобритания, Франция, Германия, Швейцария, Дания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Китай и Румыния. Фирмы первых восьми стран входят в число важнейших инвесторов за рубежом, а Китай является крупнейшим реципиентом иностранных капиталовложений среди развивающихся государств. Пример Румынии, не входящей в число ни основных инвесторов, ни крупных реципиентов ПИИ, показывает, что иногда власти пытаются при помощи заключения большого числа инвестиционных соглашений стимулировать внешнеэкономические связи национальных компаний. По числу заключенных соглашений (от 61 до 90) выделяются также Италия, Польша, Республика Корея,



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 222 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Малайзия, Турция и Египет. Из ключевых экономических держав наименьшее число двусторонних соглашений заключила Япония. Среди стран ЕС меньше 30 двусторонних инвестиционных соглашений подписано только у Ирландии. США участвуют в 45 двусторонних соглашениях.

В 60–70-е годы далеко не все промышленно развитые страны заключали значительное число двусторонних инвестиционных соглашений. Например, в тот период Испания, Канада и Австралия не заключили ни одного соглашения, а Дания и Япония — по одному. Великобритания подписала первые соглашения лишь в 1975 г. Наибольшую активность проявила Швейцария, заключившая в 1961—1979 гг. 32 соглашения (почти 3/4 — с африканскими странами). В 80-е годы заметно выросло число соглашений с участием Великобритании, половину из которых она заключила со своими бывшими колониями.

В середине 80-х годов начался первый значительный рост числа двусторонних инвестиционных соглашений — западноевропейские страны стали их подписывать с начавшими реформы социалистическими странами Европы. До этого соглашения заключались лишь с Югославией, где были элементы рыночной экономики (с Францией — в 1974 г., Нидерландами — в 1976 г. и Швецией — в 1978 г.). В 1984 г. первые соглашения были заключены с Болгарией, в 1986 г. — с Венгрией, в 1987 г. — с Польшей. Их партнерами стали Финляндия, Мальта, ФРГ, Франция, Бельгия, Люксембург, Италия, Нидерланды, Швеция и Кипр. В 1988—1991 гг. начался бум соглашений со всеми странами ЦВЕ, с 1992 г. — и СНГ.

С конца 80-х годов росло число соглашений, заключенных США, а также европейскими государствами со странами Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. В середине 90-х годов заметно увеличилось число соглашений, заключенных между парами развивающихся стран.

В 1989 г. Советский Союз подписал первые двусторонние инвестиционные соглашения — с Канадой и рядом европейских стран. На 01.05.2019 у Республики Беларусь заключено 66 договоров о содействии и взаимной защите инвестиций.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 223 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 2.7 Принципы и условия осуществления международных сделок.

### План лекции

1. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.
2. Виды международных сделок купли-продажи.
3. Международные сделки купли-продажи товаров.
4. Международные сделки купли-продажи услуг.
5. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

**1. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.** *Любые действия контрагентов по установлению, осуществлению или прекращению взаимных прав и обязанностей в международном торговом обороте принято понимать как внешнеэкономическую сделку.*

В качестве внешнеэкономической сделки может рассматриваться любой вид договорного обязательства, начиная от договора купли-продажи, займа, хранения, страхования и заканчивая договором доверительного управления имуществом, простого товарищества и др.

Субъекты, осуществляющие внешнеэкономические сделки в международном торговом обороте, как правило, являются резидентами двух различных стран и, соответственно, в своих действиях подпадают под юрисдикцию законодательств разных стран. Правовой режим внешнеэкономических сделок отличается от правового режима внутринациональных сделок. Внутринациональные сделки осуществляются в соответствии с нормами гражданского или торгового права страны. Особенность внешнеэкономической сделки заключается в том, что такая сделка базируется на принципе



Начало

Содержание



Страница 224 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



«автономии воли сторон»: это означает, что контрагенты могут согласовать между собой и установить в контракте любую национальную правовую систему, в том числе и отличную от правовых систем сторон сделки. Тем не менее законодательством ряда стран установлены ограничения, сдерживающие волю сторон и обязывающие субъектов хозяйствования применять только право соответствующего государства.

В ряде национальных правовых систем содержатся особые правила регулирования внешнеторговых сделок по сравнению с внутринациональными.

Согласование сторонами в контракте применимого права никоим образом не отменяет действия национальных императивных норм государств контрагентов, а это значит, что условия любого внешнеторгового договора не могут противоречить ни налоговому, ни таможенному, ни валютному, ни антимонопольному, ни любому иному законодательству, регламентирующему порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в странах контрагентов.

Внешнеэкономическая сделка может подчиняться не только нормам права какого-то государства, но и нормам международного права, а также международным обычаям делового оборота. Нормы международного права относительно внешнеэкономических сделок выражены в различных конвенциях, призванных унифицировать, упростить, устранить противоречия и непонимания ряда аспектов при заключении международных сделок. Международные обычаи делового оборота систематизируются Международной торговой палатой и находят свое отражение в ее публикациях касательно различных вопросов. Например, самая известная публикация – это Правила толкования торговых терминов Инкотермс, которые регламентируют условия поставки товаров по международным контрактам купли-продажи товаров, или публикации типовых договоров – дистрибьюторского, договора международного франчайзинга, агентского договора и др.

*Контрагенты осуществляют международные торговые операции на основе заключаемых сделок. Определение международного характера сделки купли-*



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 225 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

*продажи товаров приведено в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Венская конвенция).*

Венская конвенция была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи товаров, а также для единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, которое позволило бы устранить существенные расхождения в национальных законодательствах разных стран относительно международных договоров купли-продажи товаров. Она состоит из четырех частей и содержит 101 статью, которые описывают сферу применения и общие положения Конвенции, регламентируют заключение контракта, содержат нормы купли-продажи товаров, а также заключительные положения.

Статьи Венской конвенции устанавливают обязательства продавца по поставке товара и передаче соответствующих документов; средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом; дают четкое представление об обязательствах покупателя, о средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем; определяют момент перехода риска и правовые последствия наступления этого факта; содержат положения, общие для обязательств продавца и покупателя, и др.

Положения Венской конвенции действуют на территории Республики Беларусь с 1 ноября 1990 г., поскольку она является участницей данного соглашения.

Несмотря на нормативный характер Венской конвенции стороны при заключении и исполнении внешнеторговой сделки вправе в договоре отступить от любого из ее положений или изменить его действие по соглашению сторон. Все положения данной Конвенции применимы к договорам международной купли-продажи товаров, заключаемым не только между юридическими лицами, но и с участием физических лиц. Действие Венской конвенции не распространяется на сделки купли-продажи товаров для личного или домашнего пользования, с аукциона, продажу фондовых бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии и иные предусмотренные Конвенцией случаи.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 226 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Согласно Венской конвенции под *договором международной купли-продажи товаров* понимается договор между двумя или несколькими сторонами, чьи коммерческие предприятия находятся в разных странах, в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц.

Сделка не будет считаться международной, если она заключена между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами или дочерними компаниями фирм разной государственной принадлежности, находящимися на территории одной страны). В то же время сделка может признаваться международной, если заключена между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств.

*В международной практике критерии определения принадлежности коммерческих предприятий к тому или иному государству различаются и определяются согласно нормам национального законодательства. Например, в США и Великобритании таким критерием является место учреждения юридического лица, во Франции и Германии – место нахождения правления юридического лица, в Италии – место основной деятельности юридического лица. В Республике Беларусь для определения государственной принадлежности субъектов хозяйствования применяется критерий места их учреждения в качестве юридического лица.*

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее – ГК) юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ГК, ст. 44).



Начало

Содержание



Страница 227 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Законодательно определено, что юридические лица в Республике Беларусь могут создаваться в виде коммерческих и некоммерческих организаций.

Юридическими лицами могут быть организации, для которых извлечение прибыли является основной целью их деятельности, и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками (коммерческие организации) либо не имеющие цели извлечения прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Юридические лица, являющиеся *коммерческими организациями*, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и иных предусмотренных законодательством страны формах. Юридические лица, являющиеся *некоммерческими организациями*, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательством страны (ГК, ст. 46).

Юридическое лицо подлежит обязательной регистрации с указанием в его наименовании организационно-правовой формы, в которой оно создается. После завершения процедуры согласования наименования юридического лица данные о нем заносятся в Единый государственный регистр юридических лиц Республики Беларусь, открытый для всеобщего ознакомления. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации (ГК, ст. 46).

Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места ее заключения *в письменной форме*.

Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Беларусь (ГК, ст. 1116).



Начало

Содержание



Страница 228 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Иностранные юридические лица осуществляют в Республике Беларусь предпринимательскую и иную деятельность, регулируемую гражданским законодательством, в соответствии с правилами, установленными этим законодательством для такой деятельности юридических лиц Республики Беларусь, если законодательством Республики Беларусь для иностранных юридических лиц не предусмотрено иное (ГК, ст. 1113).

*Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок в каждой стране обязательно строится таким образом, чтобы предельно четко разграничивать сферу полномочий и ответственности каждого из контрагентов. Четкое понимание каждым контрагентом всего объема возложенных на него прав и обязанностей по каждой конкретной сделке во многом помогает избежать непониманий и споров со стороны иностранного контрагента и повысить эффективность взаимовыгодного сотрудничества.*

**2. Виды международных сделок купли-продажи.** *При заключении сделок купли-продажи продавец обязуется передать предмет соглашения в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять предмет соглашения и уплатить за него согласованную денежную сумму, соблюдая оговоренные сроки и условия.*

Предметом соглашения может выступать не только товар в материально-вещественной форме, но и услуги, и объекты интеллектуальной собственности, которые могут и не иметь материально-вещественной формы.

В международной торговле сделки купли-продажи обычно классифицируются в зависимости *от предмета* соглашения:

- сделки купли-продажи товаров;
- сделки купли-продажи услуг;
- сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.



Начало

Содержание



Страница 229 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

Каждый из вышеперечисленных видов совершаемых в международной торговле сделок купли-продажи обладает своими специфическими особенностями, которые более подробно будут рассмотрены в последующих разделах.

Каждая сделка купли-продажи независимо от присущих ей особенностей может быть совершена при участии двух или более контрагентов. Обычно сделка купли-продажи заключается двумя сторонами, а вовлечение третьего контрагента в процесс совершения внешнеторговой сделки чаще всего свидетельствует либо об отсутствии у производителя прямых каналов сбыта собственной продукции, либо о существовании ограничений торгово-политического характера на осуществление таких сделок.

В зависимости от применяемых производителем *методов торговли* сделки купли-продажи могут быть заключены напрямую или с привлечением посредников. Иногда такую классификацию международных сделок купли-продажи принято называть классификацией в зависимости от каналов сбыта.

Сделки купли-продажи, заключенные *напрямую*, означают, что контрактные отношения исполняются между двумя контрагентами, один из которых является производителем данной продукции, а второй – покупателем. Осуществление данной сделки происходит без привлечения третьей стороны в качестве торгового посредника.

*Косвенные* сделки означают, что для исполнения контрактных обязательств в сделках купли-продажи кроме продавца и покупателя принимают участие третьи лица, или торговые посредники. Привлечение торговых посредников может быть связано с оптимизацией расходов по сбыту продукции, поскольку производителю для продажи своей продукции на внешних рынках необходимо владеть информацией об особенностях ведения торговли в данной стране, о существующей конъюнктуре на данном рынке, а также располагать собственной сетью сбыта и послепродажного сервиса. Это может потребовать значительных финансовых затрат, которые не всегда могут быть выполнимы. И если производитель не располагает возможностью



Начало

Содержание



Страница 230 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

сбывать продукцию самостоятельно, целесообразнее проводить сделки купли-продажи с помощью торговых посредников.

*Торгово-посреднические операции* – это операции, выполняемые по поручению экспортера или импортера продукции, которые связаны с ее куплей-продажей независимыми торговыми посредниками на основании договора. Торговые посредники являются юридически независимыми от производителей продукции и ее покупателей, с которыми участвуют в сделке купли-продажи в качестве третьей стороны.

Содействие в налаживании контактов производителей с иностранными покупателями торговые посредники оказывают за особое вознаграждение, размер и условия выплаты которого могут быть установлены на основе специальных соглашений. Выплата вознаграждений посредникам для экспортера означает уменьшение размера поступлений от экспорта производимой продукции, поскольку часть этих средств уходит на оплату посреднических операций. Однако участие третьей стороны во внешнеэкономических сделках может принести ощутимые преимущества для экспортера, поскольку чаще всего посредники располагают широкими деловыми контактами для сбыта продукции, владеют складскими помещениями, используют налаженную логистическую схему доставки товаров, имеют собственную сбытовую сеть, что в результате избавляет экспортера от несоизмеримо больших расходов, чем расходы по оплате посредничества.

Торгово-посреднические операции могут осуществляться торговыми посредниками в виде сделок по перепродаже, посредством комиссионных, агентских и брокерских соглашений. Они могут совершаться на специальных рынках – международных товарных биржах, международных товарных аукционах.

*Международные товарные биржи* – это особый вид постоянно действующих рынков, где совершаются сделки купли-продажи массовых сырьевых и продовольственных товаров, которые обладают одинаковыми признаками, качественно однородны и взаимозаменяемы (например, промышленное сырье,



Начало

Содержание



Страница 231 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

пищевое сырье, цветные и драгоценные металлы и т. д.). Операции на международных товарных биржах совершаются специальными посредниками (брокерами) по поручению клиента и за особое вознаграждение, которое обычно составляет 10–15 % стоимости сделки.

*Международные товарные аукционы* – это специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, где путем публичных торгов производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность того из них, кто предложил наиболее высокую цену. Здесь операции проводятся только с имеющимся в наличии товаром, который обладает ярко выраженными индивидуальными свойствами, например пушнина, кофе, табак, цветы и т. д. Операции на международных товарных аукционах совершаются, как правило, специализированными брокерскими фирмами, осуществляющими перепродажу товаров на условиях комиссии.

Международные сделки купли-продажи могут осуществляться иностранными контрагентами по таким *основным направлениям торговли*, как экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.

Экспортные и импортные сделки характерны для купли-продажи любого предмета соглашения – и товаров, и услуг, и объектов интеллектуальной собственности. Производные формы экспортно-импортных операций – реэкспортные и реимпортные – более характерны для сделок купли-продажи товаров, нежели для каких-либо других предметов соглашения.

Как правило, международные сделки купли-продажи осуществляются контрагентами с применением денежной формы расчетов. В отдельных случаях контрагенты могут прибегать и к неденежной форме расчетов при совершении международных сделок купли-продажи. Сделки, предусматривающие по соглашению сторон прекращение взаимных обязательств с использованием неденежных форм расчетов, называются *товарообменными операциями*.



Начало

Содержание



Страница 232 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



Товарообменные операции могут осуществляться в рамках международной встречной торговли, которая предполагает, что при заключении сделок между иностранными контрагентами закупка продукции по ряду причин сопровождается ответными поставками товаров в целях достижения баланса экспортно-импортных операций. К формам международной встречной торговли относят бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные закупки и др.

*Бартерные сделки* предусматривают обмен согласованного количества одного товара на эквивалентное по стоимости количество другого товара в рамках одного контракта без применения денежных расчетов.

*Встречные закупки* предполагают заключение сделки в виде нескольких связанных между собой контрактов, основанных на взаимных обязательствах сторон, в рамках которых контрагенты обязуются приобретать друг у друга товары или услуги в пределах оговоренных объемов. При встречной закупке контрагенты в первом соглашении договариваются о том, что продавец в последующем произведет закупку (или добьется от третьих сторон закупки) продукции у покупателя (или у третьих сторон в стране покупателя). Оба потока товаров, а именно продукция, продаваемая в рамках первого соглашения, с одной стороны, и встречная продукция, с другой стороны, оплачиваются деньгами. Стоимость продукции, закупаемой в соответствии со вторым договором о встречной закупке, может быть меньше, быть равной или выше стоимости продукции, продаваемой в рамках первого соглашения. Характерная особенность сделки встречной закупки (в отличие от компенсационной закупки) – отсутствие какой-либо взаимосвязи между продукцией, продаваемой в рамках первого соглашения, и продукцией, поставляемой в соответствии с договором о встречной закупке.

*Компенсационные закупки* предусматривают заключение соглашения о взаимных поставках связанной между собой продукции. Такие сделки, например, могут заключаться о купле-продаже машин или технологического оборудования за сырье, полуфабрикаты и другую продукцию, которая была произведена с помощью



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 233 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

этих машин и оборудования. Компенсационные закупки могут осуществляться как торговые компенсационные и промышленные компенсационные сделки.

*Торговые компенсационные сделки* предполагают единичные сделки по обмену совершенно неоднородными товарами, никак не связанными между собой. Как правило, сумма одной поставки невелика.

*Промышленные компенсационные сделки* предполагают долгосрочные соглашения об обмене производственного оборудования на произведенную с его помощью продукцию. Здесь предметом соглашения являются оборудование, технология или услуги, которые будут использоваться для создания производственных мощностей для покупателя. Стороны договариваются о том, что продавец в последующем закупит у покупателя продукцию, производимую на этих мощностях. Как и при встречной закупке, оба потока продукции оплачиваются деньгами, и стоимость продукции, закупаемой в качестве компенсации, может быть меньше, равной или больше стоимости продукции первой сделки. Товарообменные операции не являются доминирующими в международной торговле, но могут осуществляться как необходимый элемент в ответ на административное регулирование, валютные ограничения, при желании контрагентов нивелировать кризис неплатежей, сохранить прежние объемы поставок, не допустить разрыва партнерских отношений, обеспечить финансовую устойчивость компаний, стабильность функционирования предприятий и даже как ответ на сложившуюся экономическую ситуацию в целом.

Для Республики Беларусь способы неденежного прекращения обязательств с 1 мая 2009 г. определяются в совместном постановлении Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка от 30 апреля 2009 г. № 548/8 «О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».



Начало

Содержание



Страница 234 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

**3. Международные сделки купли-продажи товаров.** *Сделки купли-продажи товаров, т. е. таких предметов соглашения, которые имеют материально-вещественную форму, составляют подавляющее большинство в общем объеме внешнеторговых операций. Они могут совершаться в чистом виде, а могут присутствовать в качестве составного элемента при осуществлении других форм внешнеторгового сотрудничества: технико-экономического, научно-технического, инвестиционного и др.*

Товары, обращающиеся на мировом рынке, обладают следующими классификационными признаками:

- *по назначению:* товары потребительского спроса; товары производственного назначения;
- *по срокам использования:* товары кратковременного пользования; товары длительного пользования; товары выборочного спроса; престижные товары; предметы роскоши;
- *по характеру потребления и степени обработки:* сырье; продовольствие; полуфабрикаты; готовые изделия; промежуточная продукция (комплектующие, части, детали);
- *по способу изготовления:* стандартная продукция; уникальная продукция.

Для внешнеторговых сделок купли-продажи товаров традиционными являются экспортные и импортные операции. В равной степени они характерны и для купли-продажи услуг, и для купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

*Экспортные* операции связаны с продажей и вывозом за границу продукции национального происхождения или продукции, в значительной мере переработанной в данной стране, для передачи ее в собственность иностранному контрагенту без обязательств об обратном ввозе.

Прямые экспортные операции осуществляются при заключении соглашений купли-продажи непосредственно между продавцом и покупателем. В этом случае оба контрагента, как правило, в достаточной мере владеют информацией



Начало

Содержание



Страница 235 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

о конъюнктуре зарубежных рынков, ведут долговременное сотрудничество и учитывают степень кредитного риска при осуществлении внешнеэкономических операций.

Непрямые (или косвенные) экспортные операции осуществляются на основе сотрудничества с зарубежными посредниками и использования уже налаженной и довольно широкой сбытовой сети зарубежного посредника. Производителю в этом случае не нужно нести значительных расходов по налаживанию собственной сбытовой сети в зарубежных странах.

*Импортными* являются операции по покупке на зарубежном рынке иностранных товаров и их ввозу для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны без обязательств об обратном вывозе.

Прямые импортные операции осуществляются национальными производителями при необходимости постоянных и масштабных поставок сырья и полуфабрикатов иностранного происхождения для нужд собственного производства. Прямые импортные операции могут осуществляться и национальными торговыми компаниями для дальнейшей реализации предмета соглашения на внутреннем рынке страны.

Непрямые (или косвенные) импортные операции чаще всего осуществляются для покрытия временной потребности в продукции иностранного происхождения, связанной с нарушением обычной системы снабжения.

Производными формами экспортно-импортных операций выступают реэкспортные и реимпортные операции.

*Реэкспортные операции* представляют собой продажу контрагенту из другой страны ранее купленного на рынке третьей страны товара, который не подвергался в реэкспортирующей стране какой-либо значительной переработке. Непременным условием реэкспортной сделки является оговорка о том, что любые операции по переработке реэкспортируемых товаров не должны вносить значительных изменений в конструкцию и дизайн предмета соглашения. Однако допустимо



Начало

Содержание



Страница 236 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

выполнение незначительных изменений, которые не приведут к смене наименования реэкспортируемых товаров, но должным образом смогут подготовить товары к реэкспорту в соответствии с требованиями страны потребления. К таким изменениям могут относиться, например, дробление крупной партии, формирование отдельных отправок, сортировка товаров, простые сборочные операции, смешивание товаров (компонентов), которое не приводит к существенному отличию полученной продукции от исходных составляющих, смена упаковки товара, нанесение специальной маркировки на товар, расфасовка и др.

Если стоимость дополнительных операций по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет свое наименование и более не может считаться реэкспортным, а сделки по его продаже учитываются как экспортные.

Осуществление реэкспортных операций в международной торговой практике может быть вызвано рядом причин.

Реэкспортные операции могут иметь место в коммерческой практике как составная часть сделки при реализации крупных международных проектов, проводиться иностранными подрядчиками в рамках технико-экономического сотрудничества, например, при строительстве объектов силами иностранного контрагента, который по обоснованным причинам закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары, как правило, отправляются в страну, реализующую проект строительства, прямо из третьей страны без ввоза их на таможенную территорию страны реэкспорта.

Реэкспортные операции могут осуществляться в коммерческой практике для получения прибыли на разнице в ценах. Торговые фирмы выполняют операции по перепродаже товаров, используя для получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар на различных рынках. Такие операции называют торговым реэкспортом. Реэкспортные поставки проводятся из третьей страны без ввоза товаров на таможенную территорию страны реэкспорта.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 237 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Реэкспортные операции также могут выполняться по заказу конечного импортера. Если конечный импортер не имеет возможности выхода на рынок страны-экспортера или не может нести значительные затраты, связанные с таким выходом, ему целесообразнее обратиться к реэкспортеру, у которого уже налажено сотрудничество с фирмой-экспортером из третьей страны. В этом случае сотрудничество взаимовыгодно не только для импортера, получающего возможность закупить нужные товары, и реэкспортера товаров, получающего возможность извлечь прибыль, но и для других участников этой внешнеэкономической операции. Например, транспортные компании получают возможность извлечь выгоду от перевозки реэкспортируемых товаров, страховые бюро – от проведения страховых операций, банковские учреждения – от осуществления кредитных и иных посреднических банковских операций.

Иногда причиной осуществления реэкспортных операций могут послужить торгово-политические условия, ограничивающие экспорт или импорт в отдельных странах.

В некоторых случаях при экспортных поставках продавец намеренно включает в контракт условие о полном или частичном ограничении права покупателя реализовывать товары в названные третьи страны. Также продавцом может быть установлен и прямой запрет в отношении права покупателя реализовывать приобретенные товары не только в названные третьи страны, но и запрет реэкспорта в любую страну, что чаще всего связано с защитой продавцом своих рынков сбыта.

Покупатель, взявший на себя обязательство не вывозить товар и не перепродавать его, должен по требованию продавца предоставить ему доказательства о местонахождении данного товара и его использовании с указанием о том, что он не был вывезен на территорию другой страны.

Территорией, на которую распространяется ограничение реэкспорта, считается территория государства, куда согласно договору купли-продажи следует отправить товар. Если место назначения отправки данной партии товара прямо не указано в



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 238 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

договоре, то за место назначения принимается территория государства, в котором во время поставки осуществлял свою деятельность, пребывал или проживал покупатель.

Транспортировка товаров транзитом через таможенную территорию какой-либо страны к реэкспорту не относится.

*Реимпортные операции* представляют собой обратный ввоз в страну продукции национальных производителей, ранее экспортированной с таможенной территории данной страны для реализации на зарубежном рынке и не подвергшейся в зарубежной стране переработке.

К реимпортным относятся операции по возврату продукции, не реализованной по договору консигнации и возвращаемой с консигнационного склада, забракованной покупателем, однако изначально предназначенной для продажи в зарубежной стране. Поскольку для реимпортных операций характерным является пересечение отечественными товарами границы своей страны дважды (при вывозе для продажи и при ввозе по причине возврата), то можно сказать, что реимпортные операции представляют собой возврат товаров по совершенным экспортным операциям. Все возвращаемые товары изначально вывозились с целью конечной реализации на территории страны покупателя, однако по неким причинам происходит их вынужденный возврат продавцу.

Товары, возвращаемые с зарубежных выставок и ярмарок, арендованные или перемещаемые на условиях временного вывоза, к реимпортируемым не относятся, поскольку не была предусмотрена их продажа, а операция вывоза преследовала цель временного перемещения за пределы таможенной территории своей страны для экспонирования или краткосрочного применения. Режим временного вывоза товаров за пределы таможенной территории страны предусматривает обязательный возврат товаров на таможенную территорию страны не позднее установленного срока.



Начало

Содержание



Страница 239 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

**4. Международные сделки купли-продажи услуг.** *На мировом рынке наряду с международной торговлей товарами все интенсивнее развивается международная торговля услугами. Они настолько тесно связаны между собой, что при поставках за рубеж товаров контрагенты не могут не прибегать к помощи сопровождающих операций купли-продажи услуг. Если купля-продажа товаров сопровождается куплей-продажей услуг, то такие сопровождающие операции включаются в состав операций по экспорту и импорту товаров, поступающих в международный товарооборот. Самостоятельные сделки по купле-продаже услуг в международной торговле выделяются в отдельную категорию экспорта и импорта услуг, а международная торговля услугами имеет свои особенности по сравнению с торговлей товарами.*

Основное отличие международной торговли услугами состоит в том, что предмет сделок купли-продажи услуг обычно не имеет овеществленной формы, хотя ряд услуг в процессе продажи может быть выражен с помощью вещественной формы (например, в виде электронных носителей для программного обеспечения, различной документации при продаже ноу-хау и т. д.). Тем не менее стоимость этого материального носителя, с помощью которого была овеществлена услуга, несравнимо ниже, чем стоимость самой услуги, которая подверглась овеществлению.

Еще одно отличие состоит в том, что чаще всего процесс производства и потребления услуги происходит одновременно, и услуги в связи с этим не могут подлежать хранению. Однако встречаются случаи, когда производство и потребление услуг могут и не совпадать по времени. Например, составление базы данных осуществляется в течение недели, месяца или года, а покупатель потребляет эту услугу после полного завершения процесса ее создания. Производство телевизионных программ и их просмотр также могут не совпадать по времени. Составление аудиторского заключения и предоставление к рассмотрению его конечному покупателю тоже происходят не одновременно.

Таким образом, услуги представляют собой такую деятельность, которая не столько воплощается в материальном продукте, сколько проявляет себя в



Начало

Содержание



Страница 240 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



определенном полезном для потребителя эффекте, на удовлетворение которого она направлена.

Услуги как объект международной торговли в самом общем виде делятся на *неторгуемые* (потребляемые только резидентами страны, где они были произведены) и *торгуемые* (потребляемые за пределами страны, в которой они были произведены).

Торгуемые услуги согласно классификации Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) разделены на 12 видов:

**1. деловые,** включая профессиональные услуги (юридические услуги, составление отчетности, услуги в области архитектуры и градостроительства), компьютерные и связанные с ними услуги (консультирование по установке вычислительной техники, по использованию программного обеспечения, обработка данных, составление баз данных), услуги в области исследования и разработок (исследования и разработки в естественных, общественных и гуманитарных науках, междисциплинарные исследования и разработки), услуги, связанные с недвижимым имуществом (по оценке помещений, риэлторские услуги), услуги по аренде/лизингу без операторов (услуги по аренде без операторов различного вида транспортных средств, машин и оборудования), услуги, связанные с предпринимательской деятельностью (рекламные услуги, исследования рынка, услуги по техническим испытаниям и анализам, по обеспечению безопасности, издательские, полиграфические, переводческие услуги);

**2. услуги связи,** включая почтовые, курьерские, телекоммуникационные и аудиовизуальные услуги (телефонная и факсимильная связь, электронный обмен данными, радио- и телевидение, звукозапись);

**3. строительные и связанные с ними инженерные услуги** (общие строительные работы, отделочные работы завершающего цикла, работы по монтажу оборудования);



Начало

Содержание



Страница 241 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



4. *финансовые услуги*, включая страхование и банковские услуги (страхование жизни, страховые услуги, не связанные со страхованием жизни, прием депозитов, кредитование всех видов, платежные услуги, перевод денег, операции с иностранной валютой, обработка финансовых данных);

5. *туризм и услуги, связанные с путешествиями* (услуги гостиниц и предприятий питания, турфирм, экскурсионное обслуживание туристов);

6. *услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий* (услуги информационных агентств, организация развлечений, включая театры, концерты, цирки, услуги библиотек, архивов, музеев, услуги по организации спорта и других видов отдыха);

7. *транспортные услуги* (услуги морского, воздушного, железнодорожного, автодорожного и трубопроводного транспорта, транспортировка в космическом пространстве, обработка и складирование грузов);

8. *услуги по защите окружающей среды* (удаление промышленных и бытовых отходов, их транспортировка, санитарная обработка помещений);

9. *услуги в области здравоохранения и социальной помощи* (услуги больниц, социальная помощь по уходу за детьми, престарелыми, инвалидами);

10. *услуги в области образования* (начальное, среднее, высшее);

11. *дистрибьюторские услуги* (услуги комиссионных агентов, услуги в области оптовой и розничной торговли, франчайзинговые услуги);

12. *прочие услуги* (все услуги, не включенные в вышеназванный перечень, например, бытовые услуги).

Исходя из экономической природы услуг международная торговля ими базируется на определенных механизмах совершения сделок. В соответствии с Классификатором ГАТС предусмотрены *четыре способа предоставления услуг*: трансграничная торговля, потребление за границей, коммерческое присутствие, перемещение поставщиков услуг.

Начало

Содержание



Страница 242 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

*Трансграничная торговля* предполагает, что ни продавец, ни покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Поставка услуги иностранному потребителю в данном случае осуществляется через границу с территории одной страны на территорию другой. Как правило, таким способом предоставляются услуги, связанные с передачей данных в форме голоса, изображения или цифр (программное обеспечение, финансовые и аудиовизуальные услуги, участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения).

*Потребление за границей* предполагает, что происходит перемещение покупателя в страну потребления услуги и при этом потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. Этот способ потребления характерен для международной торговли услугами туризма, медицинскими, учебными услугами, аренды транспортных средств, ремонтного и технического обслуживания.

*Коммерческое присутствие* предполагает, что фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу своей страны и, находясь на территории зарубежного государства, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые и осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются. Этот способ поставки услуг получил широкое распространение в силу стремления некоторых стран привлекать инвестиции для стимулирования передачи технологий, управленческих ноу-хау, создания новых рабочих мест. Предоставление услуг при помощи коммерческого присутствия распространено в гостиничном бизнесе, строительстве, ретейле, девелоперском бизнесе.

*Перемещение поставщиков услуг* предполагает (в отличие от коммерческого присутствия, для которого характерно перемещение через границу капитала) перемещение через границу рабочей силы. Предоставление услуги данным способом заключается в непосредственной деятельности людей, которые приезжают из-за



Начало

Содержание



Страница 243 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

границы в страну, где находится ее потребитель. Как правило, эти два способа (коммерческое присутствие и перемещение поставщиков услуг) тесно связаны, поскольку коммерческое присутствие часто требует временного перемещения управленческого персонала и специалистов (приезд из-за границы иностранного архитектора или приезд иностранного персонала заграничного банка, который открывает свое представительство в данной стране, или приезд иностранного аудитора).

При любом из вышеперечисленных способов предоставления услуг требуется непосредственное взаимодействие поставщика и потребителя.

В мировой практике внешнеэкономической деятельности выделяют две группы сделок по купле-продаже услуг: основные и обслуживающие куплю-продажу товаров.

В большинстве случаев соглашения о купле-продаже услуг заключаются отдельно от сделок купли-продажи товаров и являются самостоятельными операциями во внешнеэкономической деятельности и потому входят в группу *основных*. А сделки, которые предоставляются параллельно (совместно) с куплей-продажей товаров в качестве сопровождающих операций по поставке данной партии, входят в группу сделок по купле-продаже услуг, *обслуживающих куплю-продажу товаров*.

К основным сделкам купли-продажи услуг относятся такие операции, как сделки по оказанию производственно-технических услуг, арендные сделки, сделки купли-продажи услуг международного туризма, сделки по оказанию консультационных услуг.

В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят услуги по международным перевозкам грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 244 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

**5. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.** *Во внешнеэкономической деятельности операции купли-продажи осуществляются с различными формами объектов интеллектуальной собственности. В некоторых случаях интеллектуальная собственность может составлять даже большую часть стоимости компании, чем ее материальные активы, поскольку корпоративная интеллектуальная собственность включает все патенты, дизайн всех продуктов, технологии производства этих продуктов, коммерческие тайны, имя компании и дизайн логотипа. Например, стоимость какой-либо компании может быть гораздо выше стоимости содержимого ее складов, заводов или суммы денежных средств на счету в банке. Ее ценность будет тесно связана с узнаваемостью логотипа, позволяющего потребителю, указав на него или произнеся название компании, приобрести нужный товар в любой стране, даже если этикетка будет выполнена на незнакомом языке.*

Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности приносят контрагентам ощутимые преимущества – и конкурентные, и материальные. Продукты интеллектуального труда в зависимости от способа и условий их создания могут иметь различное выражение. Форма выражения продукта интеллектуального труда не обязательно будет материальная. Продукты интеллектуального труда отличаются особым уровнем интеллектуального наполнения, поскольку процесс их создания состоял из интеллектуальных усилий одного автора или коллектива авторов.

При покупке объектов интеллектуальной собственности импортер получает возможность использовать более совершенные принципы и механизмы производства своей продукции, что повышает в конечном счете ее конкурентоспособность и помогает продвижению данной продукции на зарубежные рынки, увеличивая тем самым объемы экспортных поставок данной компании.

При продаже объектов интеллектуальной собственности экспортер проникает на рынки зарубежных стран, куда экспорт продукции, произведенной с использованием



Начало

Содержание



Страница 245 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

продаваемых технологий, может быть нецелесообразен по ряду причин. Экспорт объектов интеллектуальной собственности оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка зарубежной страны, на уровень цен на данном рынке, на рост поставок сырья в данную страну.

В соответствии с нормами Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (1967) все права, относящиеся к литературным, художественным и научным работам, исполнительской деятельности, звукозаписи, радиовещанию и телевидению, изобретениям во всех областях человеческой деятельности, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям, защите против недобросовестной конкуренции, включаются в понятие интеллектуальной собственности.

Согласно законодательству Республики Беларусь (ГК РБ) к объектам интеллектуальной собственности относятся:

1) результаты интеллектуальной деятельности:

- произведения науки, литературы и искусства;
- исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания;
- изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- нераскрытая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау);

2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг:

- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- географические указания;

3) другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 246 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

случаях, предусмотренных ГК Республики Беларусь и иными законодательными актами.

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания либо вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны. Поэтому при совершении внешнеторговых сделок с участием объектов интеллектуальной собственности их принято разделять на две группы согласно условию возникновения права и самому предмету охраны:

- сделки по торговле *объектами промышленной собственности*, правовая охрана которых возникает вследствие предоставления такой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны;

- сделки по торговле *объектами авторского права*, правовая охрана которых возникает в силу факта их создания.

Предметом охраны для объектов промышленной собственности являются их техническая сущность и содержание, а условием возникновения прав для охраны – обязательная государственная регистрация.

Предметом охраны для объектов авторского права является сама форма этого объекта, а условием возникновения прав для охраны – только факт создания данного объекта, для которого не требуется обязательной государственной регистрации.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 247 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Тема 2.8 Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь.

### План лекции

1. Республика Беларусь на мировом рынке.
2. Предпринимательская деятельность в Беларуси.
3. Состояние бизнес климата Республики Беларусь по оценке Всемирного Банка.

**1. Республика Беларусь на мировом рынке.** Сразу после обретения государственной самостоятельности Республика Беларусь стала активно выступать в качестве субъекта международных экономических отношений. Как государство, расположенное в центре Европы, Беларусь ориентировалась прежде всего на европейский рынок.

В 1992-1996 годах экономические отношения с европейскими странами и Евросоюзом в целом развивались по восходящей. На основании специального Соглашения о партнерстве и сотрудничестве СЕС (1995) Беларусь стала готовиться к вступлению в Евросоюз.

Однако осенью 1996 года ситуация резко изменилась: в экономику вмешались политические факторы. Связано это было с тем, что в Беларуси прошел референдум по изменению Конституции страны, который не был признан Евросоюзом. Проведение референдума было объявлено отходом от ключевых принципов Соглашения о партнерстве, белорусская власть нелегитимной, а экономика – нерыночной.

С 1997 года Евросоюз не только приостановил действие Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, но и ввел против Беларуси ряд **экономических санкций**: уменьшение квот на экспорт некоторых товаров, антидемпинговые меры, таможенные барьеры и другое. Были существенно ограничены объемы и виды технической помощи Беларуси по программам TASIC и TEMPUS.



Начало

Содержание



Страница 248 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



Результатом этих действий Евросоюза стала определенная изоляция Беларуси на европейском рынке. Евросоюз стал рассматривать экономические отношения с Беларусью как инструмент политического давления на нее.

Такая ситуация заставила изменить конфигурацию экономических отношений Республики Беларусь со странами Центральной Западной Европы. Взаимодействие фактически перешло в сферу *двухсторонних отношений* Беларуси с отдельными странами – членами ЕС.

Наше государство связано внешнеэкономическими отношениями со всеми 27-ю странами ЕС, хотя и в разной степени. Совокупный внешний товарооборот с 1996 по 2006 год вырос почти втрое.

Кстати, за десятилетие (1997-2006гг.) общий международный товарооборот Беларуси увеличился более чем в 2 раза, главным образом за счет дальнего зарубежья. Что же касается стран СНГ, то увеличение объемов внешнеэкономической торговли произошло лишь в 1,6 раза.

*Ведущими партнерами* белорусского внешнеторгового оборота Республики Беларусь в Западной Европе являются Германия, Великобритания, Нидерланды, Италия и Франция. На их долю приходится 85% белорусско-западноевропейского товарооборота.

Особо следует отметить рост экспорта Республики Беларусь за десятилетие примерно вдвое. Причем опережающими темпами рос экспорт в страны дальнего зарубежья, охватив около половины вывозимых из Беларуси товаров.

Любопытна статистика экспортно-импортных операций Республики Беларусь со странами Западной Европы. Главными экспортёрами для Беларуси являются Великобритания, Германия, Нидерланды. Главные импортёры для нашей страны – Германия, Италия, Франция.

С 2004 года во внешнеэкономических отношениях Беларуси стремительно набирает вес Китайская Народная Республика.



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 249 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

Следует, однако, отметить, что товарная *структура белорусского экспорта* на мировой рынок отличается, к сожалению, сырьевой направленностью. Превалирует минеральные продукты, доля которых составляет 65%. На втором месте с большим отрывом находятся текстильные изделия и продукция – 8%. Совершенно скромную долю составляет экспорт белорусских товаров, требующих глубокой обработки. Единичными в сфере международного экспорта Республики Беларусь являются и товары интеллектуального свойства.

В части наращивания экспорта белорусских товаров на мировой рынок следует отметить ряд препятствий и недостатков:

- 1 отсутствие товаропроводящей сети;
- 2 отсутствие сети сервисного гарантийного и последующего обслуживания;
- 3 неумение работать с потенциальными клиентами на современном уровне;
- 4 низкий уровень белорусского менеджмента и маркетинга на мировом рынке.

*Структура белорусского импорта* также весьма специфична и показательна. В ней преобладают технологическое оборудование, электрооборудование и бытовая аудио- и видеоаппаратура – до 40%. На втором месте с отставанием вдвое (около 19%) находится продукция химической промышленности. Третье место занимают транспортные средства – около 10%.

Правительством Республики Беларусь предпринимаются меры для защиты отечественного производителя от конкуренции с импортными товарами на внутреннем рынке. Однако программы импортозамещения оказываются малоэффективными из-за невысокого качества и низких потребительских свойств многих белорусских товаров.

Известные белорусские исследователи внешнеэкономической деятельности профессора А. Данильченко и Л. Петровская дают сравнительную оценку нашей экспортно-ориентированной модели экономического развития. Нынешняя модель сложилась в стране частично спонтанно, частично благодаря целенаправленной политике. Об этом говорят следующие данные: экспортная квота в ВВП составляет



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 250 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

около 60%, а по основным товарным группам она колеблется в пределах 70-90% и даже более.

Так, Беларусь экспортирует ежегодно 90-95% произведенных тракторов и автомобилей, 70-80% холодильников и морозильников, 70-75% металлорежущих станков, 45-50% телевизоров. Из страны вывозится 80-90% калийных удобрений, 60-80% химических волокон и нитей. Однако характерно то, что на 20 крупнейших предприятий-экспортеров приходится более 55% экспорта в целом, и более 80% экспорта в страны вне СНГ. Из всего объема экспорта Минпрома РБ 70% является продукцией 5 предприятий: БМЗ, БелавтоМАЗ, МТЗ, БелАЗ, МЗХ "Атлант".

Анализ *формы и динамики* экспортной активности белорусских предприятий показывает определенные достижения и тенденции.

С открытием для Беларуси восточноевропейских рынков внешнеэкономической деятельностью стали заниматься не только государственные специализированные объединения, но и отдельные производственные предприятия, торговые фирмы. Произошла существенная либерализация внешнеэкономической формы. Каждый субъект хозяйствования получил право на самостоятельное осуществление экспортной деятельности.

Следует различать прямой и непрямой экспорт. Непрямой (косвенный) экспорт осуществляется через посредников. Он является более простым, но приносит меньше доходов, так как часть из них (часто весьма существенная) достается посреднику. Зато он берет на себя и значительную часть организационных, маркетинговых и иных проблем и рисков.

Прямой экспорт связан с контактами непосредственно с зарубежными потребителями. Это требует от предприятия-экспортера дополнительных усилий и затрат. Последние часто бывают довольно значительными. Они не по силам молодым предприятиям. Правда, прямой экспорт может быть не связан непосредственно с потребителем, а все-таки с посредником в чужой стране.



Начало

Содержание



Страница 251 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

В последние годы белорусские предприятия прибегают обычно к прямому экспорту.

Анализ причин, препятствующих активизации внешнеэкономической деятельности, на основании опроса руководителей белорусских предприятий, позволяет оценить общую ситуацию. Рейтинг *барьеров-препятствий* выглядит так:

- 1) сильная конкуренция со стороны зарубежных производителей – 61%;
- 2) низкий уровень технической базы производства (высокая энерго-, материало- и трудоемкость) – 26%;
- 3) отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм – 23%;
- 4) недостаток знаний о конъюнктуре мирового рынка – 19%;
- 5) налоговая политика – 15%;
- 6) таможенная политика – 15%;
- 7) низкое качество продукции – 8%;
- 8) низкая квалификация кадров – 5%.

На европейском рынке, кроме барьеров экономического характера, существенным препятствием являются также санкции ЕС. Ограничительные меры, проводимые

Евросоюзом, существенно снизили объемы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Поэтому Правительство страны постоянно предпринимает усилия по развитию *ответственного добрососедства*. Беларусь включилась в сотрудничество в рамках инициативы ЕС "Северное измерение приняла участие в международных проектах "Управление бассейном реки Неман"Программа повышения квалификации таможенных служащих"и других. Были приняты меры для облегчения доступа на белорусский рынок текстильных товаров из стран Западной и Центральной Европы.

Следует отметить, что со стороны Евросоюза и других международных структур, например МБРР, периодически предпринимаются шаги по улучшению экономических отношений с Республикой Беларусь. Они определенным образом



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 252 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

амортизировали общую жесткую экономическую позицию по отношению к Беларуси.

Так, в 2002-2004 годах антидемпинговые меры ЕС сохранялись лишь по четырем основным товарам белорусского экспорта: карбамидно-аммиачной смеси, полиэфирным штапельным волокном, полиэфирному филаментному жгуту и хлористому калию. На ряд других товаров антидемпинговые меры были смягчены. Действовали повышенные квоты на экспорт белорусских текстильных изделий в Европу. В торговых отношениях Беларуси с Европой сохранялся режим наибольшего благоприятствования. До середины 2007 года для Беларуси действовала система преференций Евросоюза.

Однако в международных организациях периодически преобладающую роль занимают политические соображения. Начинается очередная волна политического давления на Беларусь международными экономическими мерами. Так произошло в 2007 году с отменой для Беларуси системы преференций ЕС.

Понимание мало перспективности экономического давления на Беларусь периодически появляется у западных политиков. И тогда возникают экономические предложения для Беларуси, однако они, как правило, сопровождаются политическими условиями.

Так, в ноябре 2006 года Евросоюз обнародовал специальный меморандум по Беларуси в рамках новой Европейской программы добрососедства (ЕПД). Ее реализация началась с 2007 года. В меморандуме предлагалось ряд проектов, которые могли бы улучшить качество жизни белорусов:

- 1) расширение возможностей внешней торговли за счет смягчения режима квотирования для экспорта белорусских товаров;
- 2) европейская финансовая помощь Беларуси;
- 3) Модернизация и увязка энергосистем РБ и ЕС;
- 4) борьба с последствиями аварии на ЧАЭС;
- 5) развитие трансграничного сотрудничества;
- 6) активизация научных и культурных обменов и другое.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 253 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Однако эти социально-экономические предложения увязывались с рядом политических условий для властей Беларуси: продвижение к демократии, соблюдение прав человека, верховенство закона. Конкретно предлагалось изменить отношение к правам профсоюзов, освободить от налогов проекты Еврокомиссии в Беларуси и многое другое. Результатом стало то, что политические условия Беларусью не были приняты, и меморандум ЕС не был реализован.

На рынке проблем во взаимоотношениях Республики Беларусь с международными организациями эффективной формой поддержания и развития внешнеэкономической деятельности страны являются еврорегионы.

**Еврорегионы** – это зоны приграничной торговли и сотрудничества двух и более стран.

Европейская история на протяжении столетий состояла из войн. И лишь около пятидесяти лет назад ситуация стала существенно меняться. Происходило это не в последнюю очередь благодаря развитию еврорегионов как интегрированных социально-экономических территорий. Административная разница в еврорегионах постепенно утрачивала свое разделительное значение, а взаимные усилия соседних стран были направлены на решение общих задач: строительство мостов, дорог, объектов инфраструктуры, развитие торговли, бизнеса, установление контактов между людьми.

Создание Евросоюза явилось результатом межгосударственной интеграции. Этому в немалой степени способствовали и более двухсот территорий регионального сотрудничества, действующих в приграничных районах европейских стран. Более восьмидесяти из этих территорий имеют в своем названии слово "еврорегион".

Так, на Иберийском полуострове приграничные районы Испании и Португалии выбирались из отсталости в середине 20 века во многом благодаря именно еврорегионам.

Трансграничное сотрудничество Франции и Германии серьезно помогало политике германо-французского примирения, установлению разностороннего



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 254 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

социально- экономического взаимодействия. Это было тем более важно, что в истории этих стран, как известно, было немало войн.

Современное европейское трансграничное и региональное сотрудничество имеет достаточно развитую правовую и институциональную базу. В 1980 году принята Европейская конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей. С 1994 года действует Ассоциация европейских приграничных районов.

Республика Беларусь включилась в движение еврорегионов сравнительно недавно– с 1997 года. Это небольшой срок, чтобы говорить о важном вкладе в развитие приграничных территорий и внешнеэкономическую деятельность.

По примеру многих стран, Республика Беларусь придерживается жесткой политики протекционизма, защиты внутреннего рынка при помощи тарифных и нетарифных методов. Государство реализует программы импортозамещения, стимулирует национальных товаропроизводителей.

Каковы же *перспективы* развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь? Для активной реализации имеющегося у страны внешнеэкономического потенциала наше государство должно принять определенные *меры*. Основными из них могли бы стать: государственная поддержка экспортеров, активизация инвестиционной политики, создание товаропроводящих сетей, правовая защита экспортеров.

*Государственная поддержка экспортеров* необходима, прежде всего, для повышения конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке. Такую политику поддержки проводят все экономические развитые страны. Они выделяют предприятиям-экспортерам субсидии и льготные кредиты. Государства осуществляют налоговое регулирование экспортных товаров (в сторону налоговых льгот). Используется государствами также гибкое таможенно-тарифное регулирование экспортных товаров с целью повышения их привлекательности на зарубежном рынке. Собственный внутренний рынок при необходимости защищается от наплыва импортных товаров повышением таможенных тарифов.



Начало

Содержание



Страница 255 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Республика Беларусь активно использует импортное тарифное регулирование. Средний уровень тарифов на импорт в РБ составляет 9,8%, в то время как в Евросоюзе – 3,6%. Однако это все равно не решает проблему конкуренции на внутреннем рынке из-за невысокого качества многих отечественных товаров.

**Активизация инвестиционной политики** связана не только с усилиями по улучшению инвестиционного климата в стране. Вопрос этот следует понимать значительно шире. Инвестиции должны быть адресно направлены в те точки, в которых они дадут наиболее высокий эффект. Это касается, прежде всего наукоемких и ресурсосберегающих технологий, но не только.

Белорусские инвестиции на внешних рынках должны быть направлены на товарное завоевание новых сегментов и территорий. Внутренние же инвестиции призваны снижать затратную составляющую производимой продукции. Это позволяет повысить ее конкурентоспособность за счет снижения цены.

**Товаропроводящие сети** – это система дилеров, рекламы а также предпродажного, гарантийного и эксплуатационного сервиса. Создание товаропроводящих сетей является важнейшей задачей для белорусских предприятий-экспортеров. Неумение менеджеров-маркетологов работать на зарубежных рынках и отсутствие сервисных центров, к сожалению, невыгодно отличает внешнеэкономическую деятельность большинства белорусских предприятий-экспортеров. Потребителя надо сначала убедить в высоких свойствах предлагаемого товара, затем обеспечить ему быстрое эксплуатационно-ремонтное обслуживание. Иначе товары на зарубежном рынке не продать.

**Правовая защита экспортеров** связана с гарантиями на неприкосновенность инвестиций, защиту авторских прав по научным разработкам и "ноу-хау".

Реализация означенных и иных мер может существенно повысить **интернационализацию** белорусской экономики, активизировать внешнеэкономическую деятельность отечественных предприятий-экспортеров. Стимулирование интернационализации деловой активности белорусских



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 256 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)



предприятий следует проводить не только в форме товарного экспорта, но и в виде прямых инвестиций, причем как иностранных в Беларусь, так и отечественных за рубеж. Это тем более важно, что для этого имеется значительный потенциал.

**2. Предпринимательская деятельность в Беларуси.** В Республике Беларусь предпринимательская деятельность появилась лишь после обретения ею независимости в декабре 1991 года.

**Предприниматель** – человек, предпринявший какое-либо собственное дело.

Предпринимательство оказывает существенное влияние на жизнь любой страны в нем можно выделить *три роли*: социальную, экономическую и международную. Кроме того, есть особая роль у отдельной части предпринимательства – малого и среднего бизнеса.

*Социальная роль* предпринимательства очень важна. Основные ее аспекты сводятся к следующему:

- 1 удовлетворение спроса населения на товары и услуги;
- 2 создание новых рабочих мест;
- 3 деловое творчество и самореализация граждан.

Кроме социальной, предпринимательство играет не менее важную *экономическую роль*. Ее основные положения заключаются в следующем:

1 преодоление инерционности экономической системы. Хозяйствующие субъекты часто не хотят рисковать. А предприниматели готовы это делать, если найдена экономическая ниша, сулящая высокую прибыль;

2 нарушение равновесия рынка вследствие появления новых подходов, реализация неожиданных идей. Предприниматели – народ думающий и ищущий, поэтому они нередко выдвигают и реализуют новинки, бурно отражающиеся на рыночной ситуации;

3 внедрение инноваций. Предприятия работают обычно в стабильной среде, озабоченные выполнением плановых показателей. Им сложно решиться на ломку



Начало

Содержание



Страница 257 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

отлаженного производства, чтобы внедрить новое. А между тем, именно инновации являются двигателем экономики, и предприниматели объективно являются новаторами.

Предпринимательство играет и важную *международную роль*. Она проявляется в следующем:

1 распространение по миру передовых идей и технологий. Предприниматели моментально подхватывают удачные экономические решения и передовой управленческий опыт не только в своей стране, но и за рубежом;

2 реализация "предпринимательской дипломатии" – то есть экономических контактов, которые улучшают деловые, а следом политические и культурные отношения между странами. Вступая в деловые взаимодействия, предприниматели влияют на государственные органы своих стран в части стабильных добрососедских отношений. Следом неизбежно идет изучение особенностей национальной культуры друг друга.

*Особая роль* во всем мире принадлежит *малому и среднему предпринимательству (МСП)*. Эта роль связана как с внутренней спецификой МСП, так и особенности внешней среды. Имеется два основных элемента этой роли: экономическая гибкость и массовость.

*Экономическая гибкость* связана с малыми формами МСП и их способностью быстро реагировать на новое. Крупные предприятия неизбежно консервативны. Они подвержены значительной инерции (определенного движения либо покоя). Малые и средние предприятия могут быстро перестраивать свои структуры и производственно-экономические цепочки. Особенно эффективно в мировой практике малые предприятия в деловом симбиозе с крупными.

Так, в Японии вокруг каждого крупного предприятия действуют сотни малых. Они заключают контракты на производство отдельных деталей либо запчастей, которые невыгодно производить в рамках крупного производства.



Начало

Содержание



Страница 258 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

*Массовость* малых и средних предприятий связана с тем, что их создание и деятельность обычно не требуют больших вложений, поэтому они могут быть открыты в самых необычных местах.

В Республике Беларусь *начало развития предпринимательства* относится к 1992 году, сразу после обретения государственной независимости. Впервые в истории страны решением правительства была принята первая государственная Программа поддержки предпринимательства. Тогда же был создан Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Последний был призван стать ведущим источником внутреннего финансирования бизнеса.

Первое время в белорусском предпринимательстве наиболее активно стал развиваться малый бизнес. И это естественно. В отличие от среднего и крупного, малый бизнес не требовал больших капиталовложений. Тем более, что их у начинающих бизнесменов просто не было.

К сожалению, внешние источники финансирования малого бизнеса в Беларуси оказались практически закрыты.

Так, межправительственные кредитные линии из Германии, Австрии, Швейцарии и др. обслуживали государственные предприятия либо АО с контрольным пакетом акций у государства. Процедура получения кредитов была установлена настолько сложной, что пройти ее малые предприятия просто не могли.

В 1994 году Республикой Беларусь был подписан договор с Европейским банком реконструкции и развития о выделении кредитной линии для малого и среднего бизнеса. Однако эта линия оказалась малоэффективной. Планировалось ежегодно выделять примерно по 11 миллионов долларов кредитов. Реально осваивалась лишь половина. Причинами неэффективности кредитования стали: высокие проценты; жесткие гарантии по ссуде; отрицательное валютное регулирование государства; вмешательство правительства в ценообразование и др.

Белорусскому малому бизнесу пришлось рассчитывать, прежде всего, на собственные средства и внутренние источники финансирования.



Начало

Содержание



Страница 259 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

Так, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства, указанный выше, успел за первые 5 лет своего существования прокредитовать около 200 проектов. Однако фонд столкнулся с проблемой невозвращения кредитов. Были резко усилены требования по материальным гарантиям. Для начинающих предприятий это оказалось нереальным.

В 2002 году численность малых предприятий в Беларуси стала падать. Причинами этого стали: сложность и дороговизна регистрации МП; дорогой и рискованный выход на рынок в условиях недостаточных гарантий защиты прав собственности; высокий налоговый пресс; сложная система бухгалтерского учета и другие.

В целом за 27 лет (1992-2019гг.) развитие малого предпринимательства в Беларуси проявилось в следующих *тенденциях и особенностях*:

- 1 ориентация на торгово-посредническую, а не производственную деятельность;
- 2 сохранение незначительной доли (7%) малого предпринимательства в ВВП страны;
- 3 рост убыточности и банкротства малых предприятий;
- 4 нехватка квалифицированных менеджеров в сфере предпринимательства;
- 5 неравномерность территориального развития, то есть сосредоточение малого предпринимательства в столице и областных центрах.

Правительство Беларуси приняло Концепцию государственной поддержки развития малого предпринимательства на 2002-2005 годы. Концепция предусматривала рост доли малого и среднего предпринимательства до 25% в общем объеме выручки страны. Эти планы оказались невыполненными.

Проблемы бюджета страны привели к тому, что на поддержку малого и среднего предпринимательства выделяются мизерные суммы, которые, к тому же, постоянно уменьшаются. Государство своей политикой показывает недопонимание и недооценку роли сектора МСП в развитии экономики страны и социальной стабилизации общества.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 260 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

Для существенного *улучшения условий* для развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси государству следует строить свою экономическую политику на следующих принципах:

- 1 обеспечение сектору МСП равных возможностей с государственным сектором;
- 2 существенное увеличение реального финансирования;
- 3 делегирование значительной части функций по поддержке МСП на местный уровень;
- 4 открытость, гласность, пропаганда реальных шагов по реализации государственной поддержки МСП.

Пока же можно констатировать, что в Республике Беларусь сектор МСП вносит скромный вклад в развитие экономики страны и социальную стабилизацию общества. Реально же сектор МСП может влиять на формирование конкурентной среды, развитие инициативы населения, обеспечение его занятости, повышение уровня жизни, рост экономической культуры общества.

**3. Состояние бизнес климата Республики Беларусь по оценке Всемирного Банка.** В докладе Группы Всемирного банка "Ведение бизнеса-2019" Беларусь занимает 37-ю позицию среди 190 стран.

Благодаря принимаемым мерам по созданию привлекательного делового климата – совершенствованию системы налогообложения, упрощению процедур регистрации собственности и компаний и т.д. – Беларусь в мировом рейтинге "Ведение бизнеса" с 2006 года поднялась со 120-й строки на несколько десятков позиций, а по ряду индикаторов занимает лидирующие места.

И сегодня государство продолжает реализацию планов, чтобы к 2020 году Беларусь вошла в топ-30 стран с наиболее комфортными условиями ведения бизнеса. Усовершенствования охватывают многие направления: административные процедуры, налогообложение, ценообразование, лицензирование, льготные режимы для инвесторов и защиту их прав...



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 261 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

В 2018 году иностранные инвесторы вложили в реальный сектор экономики Беларуси (кроме банков) \$10,8 млрд. Среди основных инвестиционных партнеров белорусских субъектов – компании из России, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Кипра, Польши, Украины, Германии, Китая.

Основными торговыми партнерами являются:

- Россия
- Украина
- Германия
- Соединенное Королевство
- Китай
- Польша
- Нидерланды
- Италия
- Литва
- Казахстан

Увеличение количества иностранных компаний в Беларуси обуславливают:

- Географическое положение

Находясь на восточной границе Европы, Беларусь занимает стратегическое положение, через нее проходит основной торговый маршрут между Европой и СНГ.

- Экономическая стабильность

В период мирового экономического кризиса белорусская экономика пострадала меньше по сравнению с другими странами. Экономические эксперты предсказывают положительный рост экономики Беларуси.

- Благоприятный инвестиционный климат

Для развития бизнеса в Беларуси созданы свободные экономические зоны, Парк высоких технологий и Белорусско-Китайский индустриальный парк "Великий камень" действуют специальные налоговые льготы для компаний, работающих в сельской местности или малых городах.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 262 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

С 24 января 2014 г. действует Закон Республики Беларусь "Об инвестициях аккумулировавший главные пожелания инвесторов по защите инвестиций, предоставлению гарантий по использованию прибыли, защите от вмешательства в частные дела инвестора.

Гарантии прав инвесторов и защита инвестиций в Республике Беларусь обеспечены также рядом международных соглашений.

Начиная с 2006 года, согласно опубликованным на официальном сайте Всемирного банка данным, в Беларуси зафиксировано 32 реформы. Она признана одним из ведущих в мире реформаторов и занимает четвертое место среди 189 стран по количеству реформ во всех сферах деятельности за последние 10 лет.

- Высококвалифицированная рабочая сила

Почти 50% служащих и рабочих в Беларуси имеют высшее образование.

- Промышленно развитая экономика

Промышленность Беларуси обеспечивает около трети ВВП страны.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 263 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

# Практический курс

## Тема 1.1 Введение в дисциплину «Мировая экономика и международный бизнес»

### предмет исследования

1. Понятие, предмет и функции мировой экономики. Категориальный аппарат теории мировой экономики.
2. Типы государств в мировой экономике (с развитой экономикой, развивающиеся и с переходной экономикой; большие и малые, рыночные и командно-административные).
3. Модели современной рыночной экономики (либеральная, социально-ориентированная, социально-демократическая).
4. Промышленно-развитые страны. Страны с транзитивной экономикой. Развивающиеся страны.
5. Роль международного бизнеса в развитии современной мировой экономики.

### Тест

#### 1. Мировая экономика представляет собой:

- а) совокупность национальных хозяйств развитых стран;
- б) совокупность национальных хозяйств, объединенных в экономические блоки;
- в) совокупность национальных хозяйств, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных политических и экономических отношений;
- г) совокупность национальных хозяйств, объединенных экономическими интересами.

#### 2. Синонимом термина «Мировая экономика» является:

- а) всемирное хозяйство;
- б) международная экономика;



Начало

Содержание



Страница 264 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



в) мировое хозяйство;

г) все ответы верны.

### **3. Субъекты мировой экономики:**

а) ТНК и ТНБ;

б) международные экономические, финансовые организации и институты;

в) частные фирмы, предприятия, отдельные предприниматели;

г) государства со своими народнохозяйственными комплексами;

д) все ответы верны.

### **4. Открытая экономика – это:**

а) экономика со свободным выбором сферы деятельности;

б) экономика без централизации управления и планирования;

в) экономика, функционирующая во взаимодействии с экономиками иностранных государств.

### **5. Объективные основы формирования мировой экономики:**

а) необходимость рационального ведения мирового хозяйства в условиях ограниченности ресурсов;

б) географическое положение стран;

в) международное разделение труда и экологические проблемы;

г) климатические условия и недостаток ресурсов.

### **6. Глобализация мировой экономики:**

а) решение глобальных проблем современности;

б) высшая стадия процесса интернационализации экономической жизни, связанная с формированием единого и целостного мирового хозяйства;

в) более широкий и универсальный взгляд на экономическую политику;

г) приобретение национальными экономическими, социальными, научно-техническими проблемами мирового масштаба.

### **7. Наиболее простой формой интеграции является:**

а) общий рынок;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 265 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

- б) экономическое сотрудничество;
- в) экономический союз;
- г) таможенный союз.

**8. Наиболее глубокая форма интеграции:**

- а) таможенный союз;
- б) экономическое сотрудничество;
- в) общий рынок;
- г) экономический и валютный союз.

**Оцените утверждение (верно – неверно)**

1. Большая открытая экономика оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики. Малая открытая экономика особо не влияет на мировые экономические процессы и вынуждена адаптироваться к существующим мирохозяйственным тенденциям развития.

2. Главенствующие позиции в мире занимает финансовый капитал. Эпоха свободной конкуренции сменилась господством монополий. Воспроизводственный цикл приобрел международные масштабы.

3. В постиндустриальном обществе основными экономическими ресурсами являются минеральные.

4. Важнейшую роль в глобализации мировой экономики играют США.

5. Увеличение экспортной квоты отражает повышение уровня заработной платы рабочей силы и способствует формированию благоприятной конъюнктуры мировых товарных рынков.

**Задание**

1. Подготовить реферат на тему: «Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей» (или на примере своей страны).

2. Сообщение о деятельности ТНК (на примере какой-нибудь корпорации).



Начало

Содержание



Страница 266 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

## Тема 1.2 Современные тенденции развития мировой экономики.

4. Факторы и тенденции развития мировой экономики.
5. Основные центры мировой экономики.
6. Уровень экономического **развития страны** и ее участие в мировом хозяйстве.

### Укажите, верно или не верно данное утверждение

1. В структуре мирового рынка выделяют три составные части: секторы национальных экономик, которые производят товар и услуги для мирового рынка, национальная и международная финансово-экономическая инфраструктура, обеспечивающая функционирование мирового рынка, товары, услуги и финансовые потоки, функционирующие на мировом рынке.

2. Финансовая глобализация – часть общей экономической глобализации при которой происходит усиление связей и взаимосвязей между финансовыми секторами национальных экономик, финансовыми центрами и международными финансовыми учреждениями.

3. Валовой внутренний продукт (ВВП) – один из важнейших показателей, выражающий исчисленную в рыночных ценах совокупную стоимость конечного продукта (продукции, товаров и услуг), созданного в течение года внутри страны с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам.

4. Валовой национальный продукт (ВНП) – один из широко распространенных обобщающих макроэкономических показателей, представляющий исчисленную в рыночных ценах стоимость произведенного страной в течение года конечного (готового) продукта.

5. Мировой рынок – подвижная, динамичная часть мировой экономики, действующая непосредственно для обеспечения потребности людей и обществ в масштабах все планеты; он состоит из той части товаров, услуг и информации, которая ввозится (вывозится) в пределы(за пределы) страны.



Начало

Содержание



Страница 267 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

6. Транснациональная компания (ТНК) – крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международной, но с национальным капиталом страны базирования.

7. Экономический рост – увеличение производства товаров и услуг в масштабах национальной экономики.

8. Показателем экономического роста является увеличение инфляции в стране.

9. Абсолютные преимущества – выгоды, которые основаны на одинаковой величине затрат на производство в отдельных странах – участницах внешней торговли.

10. Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на мировом рынке.

11. Существует три вида МРТ – а) общее разделение труда, б) частное разделение труда, в) единичное разделение труда.

### Тест

#### 1. Выделите все этапы развития мировой экономики:

- а) рабовладение, феодализм, капитализм;
- б) середина XV – середина XVII вв.; конец XIX – начало XX вв.; 20–30-е гг. XX в.; 40–80-е гг. XX в., 90-е гг. XX в. – начало XXI в.;
- в) XII–XV вв.; XVI–XVII вв.; XVIII–XIX вв.; XX в. – начало XXI в.

#### 2. Ведущее место в системе мирохозяйственных связей занимает:

- а) международная миграция рабочей силы;
- б) обмен в области науки и техники;
- в) движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- г) международная торговля товарами и услугами.

#### 3. Основные показатели развития мировой экономики:

- а) валовой мировой продукт;
- б) ВВП на душу населения;



Начало

Содержание



Страница 268 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- в) паритет покупательной способности;
- г) индекс развития человеческого потенциала;
- д) все ответы верны.

#### **4. Современные тенденции развития мировой экономики:**

- а) интернационализация;
- б) либерализация;
- в) транснационализация производства и капитала;
- г) глобализация;
- д) все ответы верны.

#### **5. Выберите наиболее полную характеристику открытой экономики:**

а) ликвидация государственной монополии внешней торговли, использование принципа сравнительных преимуществ, различные формы совместного предпринимательства, создание СЭЗ, конкуренция, интегрирование в мировое экономическое пространство;

б) ликвидация государственной монополии внешней торговли, использование принципа абсолютных преимуществ, участие в совместных предприятиях, конкуренция, участие в СЭЗ;

в) антипод автаркии, отказ от самообеспечения, признание принципов мирового рынка, участие в различных формах международных экономических отношений.

#### **6. Факторы, влияющие на открытость экономики:**

- а) уровень развития международных экономических отношений;
- б) объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития;
- в) наличие в стране торговых льгот, протекционистских мер.

#### **7. Комплексный показатель открытости экономики:**

- а) экспортная квота;
- б) импортная квота;
- в) внешнеторговая квота;
- г) ВВП на душу населения.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 269 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

**8. Сальдо торгового баланса будет положительным, если:**

- а) экспорт страны большой;
- б) страна ввозит товаров меньше, чем вывозит;
- в) страна вывозит товаров меньше, чем ввозит;
- г) страна ввозит товаров больше, чем вывозит.

**9. Дефицит торгового баланса страны существует, если:**

- а) страна продает товары за рубеж большей стоимости, чем приобретает оттуда;
- б) страна покупает за рубежом товары большей стоимости, чем туда продает;
- в) страна больше вкладывает капитала за рубеж, чем оттуда получает;
- г) государственные расходы превышают налоговые поступления.

**10. По каким показателям можно сравнивать страны с разной степенью открытости экономики?**

- а) по объемам валового продукта;
- б) по размерам ВВП, вывезенного за границу;
- в) по доле экспорта и импорта в ВВП.



Начало

Содержание



Страница 270 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.3 Международное разделение труда и его формы

5. Понятие и сущность международного разделения труда (МРТ).
6. Классификация международного разделения труда. Международная специализация производства, ее виды и направления.
7. Классификация международного кооперирования производства.
8. Понятие экспортной и импортной квот. Особенности в развитии МРТ.

### Тест

#### 1. Основные формы международного разделения труда:

- а) поузловое;
- б) общее;
- в) международная кооперация;
- г) частное;
- д) международная специализация.

#### 2. Международное разделение труда предполагает неразрывную связь двух процессов:

- а) международного кооперирования и глобализация;
- б) международной специализации и интеграции;
- в) международной специализации и кооперации;
- г) международной интеграции и кооперирования.

#### 3. Факторы, влияющие на развитие международного разделения труда:

- а) социально-экономические условия;
- б) природно-географические различия;
- в) уровень заработной платы;
- г) научно-технический прогресс.

#### 4. Межотраслевая специализация – это:

- а) высшая степень развития общественно-территориального разделения труда между странами, основой которого является экономически выгодная специализация



Начало

Содержание



Страница 271 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

отдельных стран и обмен между ними выпущенной продукцией определенным количеством и качеством;

б) форма разделения труда между странами, по которым увеличение концентрации однородного производства происходит на базе дифференциации национальных производств, отделение в самостоятельные (отдельные) технологические процессы, в отдельные отрасли изготовления продукции сверх внутренних потребностей;

в) взаимоотношения между государствами при обмене продуктами труда разных отраслей производства;

г) объединение усилий производителей нескольких стран в выпуске отдельных видов товаров для мирового рынка.

**5. Дания и Нидерланды специализируются на производстве сельскохозяйственной продукции (мясомолочной) – это:**

- а) территориальная специализация;
- б) межотраслевая специализация;
- в) внутриотраслевая специализация;
- г) межстрановая специализация.

**6. Основным показателем участия страны в международном разделении труда является:**

- а) валовой внутренний продукт;
- б) экспортная квота;
- в) валовой национальный продукт;
- г) импортная квота.

**7. Республика Беларусь специализируется:**

- а) на экспорте образовательных услуг;
- б) на производстве и экспорте продукции машиностроения;
- в) на изготовлении продукции животноводческого комплекса;
- г) на производстве и экспорте продукции легкой промышленности.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 272 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)



**8. Импортная квота страны свидетельствует о:**

- а) превышении импорта над экспортом;
- б) соотношении импорта к экспорту;
- в) доле импорта во внешнеторговом обороте страны;
- г) степени зависимости внутреннего потребления и производства страны от внешнего мира.

**9. Тракторостроение в США и Канаде специализируется на производстве колесных и гусеничных тракторов большой мощности, в Великобритании - средней, Германии - малой мощности. Это пример:**

- а) поддетальной специализации;
- б) предметной специализации;
- в) постадийной специализации;
- г) все ответы верны.

**10. В производимых в Юго-Восточной Азии часах до 50 % электронной начинки выпускается в Беларуси. Это:**

- а) международное подрядное кооперирование;
- б) межотраслевая специализация;
- в) постадийная специализация;
- г) нет правильного ответа.

**Задания**

Задания 1. Дайте письменные ответы:

- докажите развитие МРТ на Брестчине (первое документальное свидетельство (год), с какими событиями связано?);
- при соблюдении каких трех главных условий возможно участие страны в международном разделении труда?
- приведите примеры стран (продукции, товаров, услуг), участвующих в межотраслевой специализации;



Начало

Содержание



Страница 273 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- перечислите характерные признаки международного кооперирования производства;
- дайте определения: «импортная квота», «экспортная квота».

### Задание 2

1. Рассчитайте экспортную квоту Беларуси (или на примере своей страны) за 2015 и 2018 гг. Сделайте выводы.
2. Рассчитайте импортную квоту Беларуси (или на примере своей страны) за 2015 и 2018 гг. Сделайте выводы.

### Задание 3

1. Подготовьте доклад на тему «Брестская область в международном разделении труда».



*Начало*

*Содержание*



*Страница 274 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.4 Международные экономические отношения

3. Понятие и сущность международных экономических отношений (МЭО). Субъекты, объекты, формы МЭО.
4. Предпосылки, факторы и тенденции развития МЭО.
5. Понятие мирового рынка. Классификация типов основных товарных рынков. Конъюнктура мирового рынка.
6. Мировые цены, их основные виды.

### Тест

#### 1. На какие три основные группы делит ООН страны мира:

- а) капиталистические, переходные и социалистические страны;
- б) развитые, развивающиеся и постсоциалистические страны;
- в) развитого капитализма, развивающиеся и переходные страны;
- г) промышленно-развитые страны, страны с транзитивной экономикой и развивающиеся страны.

#### 2. Какие три центра мирового политического и экономического влияния выделяются в мире:

- а) США, Германия и Япония;
- б) США, Западная Европа и Китай;
- в) Северная Америка, Западная Европа и Япония;
- г) Северная Америка, Западная Европа и Юго-Восточная Азия.

#### 3. В развитии традиционных отраслей в промышленно развитых странах преобладают следующие тенденции:

- а) закрываются предприятия;
- б) отдельные производства переносятся в развивающиеся страны;
- в) отсутствует технический прогресс;
- г) понижаются темпы развития.



Начало

Содержание



Страница 275 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**4. Количество промышленно развитых стран в мире:**

- а) 7;
- б) 15;
- в) 30;
- г) более 50.

**5. К новым индустриальным странам относятся:**

- а) Китай, Индия, Вьетнам;
- б) Китай, Вьетнам, Монголия;
- в) Корея, Сингапур, Мексика, Аргентина;
- г) Польша, Словакия, Чехия.

**6. Роль развивающихся стран в мировой экономике определяется:**

- а) высоким уровнем квалификации рабочей силы;
- б) количественным преобладанием в числе стран и в населении;
- в) мощным экспортным потенциалом;
- г) экономической и политической независимостью.

**7. Основные проблемы развивающихся стран связаны с:**

- а) кризисом задолженности;
- б) превышением темпов демографического роста над темпами экономического роста;
- в) ролью ТНК в экономике развивающихся стран;
- г) отсутствием экономического роста как такового.

**8. Наиболее характерные типы национальных экономических систем:**

- а) либеральная и консервативная экономика;
- б) рыночная и командно-административная экономика;
- в) капиталистическая и социалистическая экономика;
- г) консервативная и демократическая экономика.



Начало

Содержание



Страница 276 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

**9. Неограниченная свобода предпринимательства, профессионального и потребительского выбора относится к следующему страновому типу моделей рыночной экономики:**

- а) скандинавскому;
- б) саксонскому;
- в) западноевропейскому;
- г) патерналистскому;
- д) социально-ориентированному.

### **Задания**

1. Подготовить доклад на тему: «Экономическое развитие Китая».
2. Подготовить сообщение на тему: «Особенности социально-экономического развития постсоциалистических республик» (на примере 2-3 стран).



*Начало*

*Содержание*



*Страница 277 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.4.1 Международная торговля товарами

4. Международная торговля товарами, ее сущность. Формы и методы международной торговли.

5. Внешнеторговые операции. Международные торговые биржи. Торги, аукционы, выставки.

6. Место Республики Беларусь в деятельности международных экономических организаций.

7. Инструментарий регулирования внешней торговли на национальном и международном уровнях. Межгосударственное торговое регулирование. Деятельность ЮНКТАД и ВТО.

### Тест

#### 1. Политика «фритредерства» – это:

- а) введение ограничений во внешней торговле;
- б) вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность;
- в) полная свобода внешней торговли;
- г) запрет на ввоз определенных товаров.

#### 2. Преобладающей тенденцией в современной внешнеэкономической политике является:

- а) защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции;
- б) невмешательство государства в естественный ход экономической жизни;
- в) увеличение объемов квотирования и лицензирования во внешней торговле;
- г) либерализация мировой торговли при большей гибкости протекционистских мер.

#### 3. Какой из подходов не соответствует политике «протекционизма»:

- а) стимулирование экспорта;
- б) ограничение импорта;
- в) защита отечественных производителей;
- г) отмена всех таможенных ограничений.



Начало

Содержание



Страница 278 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**4. В зависимости от конкретных целей внешнеэкономической политики, государства используют различные ее инструменты, которые объединяются в две основные группы:**

- а) экономические и административные средства;
- б) ограничительные и преференциальные средства;
- в) экспортные и импортные меры;
- г) запретительные и стимулирующие меры.

**5. Классический метод регулирования внешнеэкономической деятельности – таможенный тариф, включающий в себя:**

- а) тарифные и нетарифные ограничения;
- б) товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности и ставки таможенных пошлин;
- в) таможенные платежи и налоги;
- г) таможенные пошлины и НДС.

**6. Уровни регулирования мирохозяйственных связей:**

- а) местный, правительственный, президентский;
- б) муниципальный, областной, государственный;
- в) национальный, международный, глобальный;
- г) национальный, региональный, международный.

**7. Таможенный тариф построен на принципах:**

- а) стимулирования экспорта и ограничения импорта;
- б) квотирования и лицензирования;
- в) низких таможенных пошлин на инвестиционный импорт и дифференциации пошлин в зависимости от степени обработки товаров;
- г) сдержек и противовесов.

**8. Таможенные тарифы классифицируются по:**

- а) объекту взимания, механизмам расчета и целям введения;
- б) по странам и группам стран;



Начало

Содержание



Страница 279 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- в) ввозу и вывозу товаров из стран;
- г) запретам и разрешениям.

**9. Таможенная пошлина, введенная для создания благоприятных условий в торговле каким-либо товаром или с какой-либо страной, называется:**

- а) антидемпинговой;
- б) компенсационной;
- в) дискриминационной;
- г) преференциальной.

**10. Адвалорные пошлины устанавливаются:**

- а) с веса товара;
- б) в процентах от таможенной стоимости товара;
- в) с единицы мощности товара;
- г) с единицы объема товара.

**11. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров – это:**

- а) демпинг;
- б) лицензирование;
- в) квотирование;
- г) эмбарго.

**12. Таможенные пошлины выполняют три основные функции:**

- а) запретительную, разрешительную и избирательную;
- б) фискальную, регулирующую и протекционистскую;
- в) стимулирующую, регулирующую и запретительную;
- г) разрешительную, запретительную и стимулирующую.

**13. Требования к санитарным и экологическим характеристикам товаров, их внешнему виду, оформлению, упаковке относятся к следующему нетарифному инструменту регулирования:**



Начало

Содержание



Страница 280 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



- а) паратарифному;
- б) лицензированию;
- в) эмбарго;
- г) квотированию;
- д) административным барьерам в виде стандартов;
- е) нет верного ответа.

**14. Высокая доля тарифных пиков в таможенном тарифе страны свидетельствует о:**

- а) стимулировании экспорта;
- б) защите внутреннего рынка от зарубежных производителей;
- в) полном запрете ввоза отдельных товаров в страну;
- г) протекционизме в отношении импортеров.

**15. Ведущая роль в регулировании торговых отношений между странами принадлежит:**

- а) конференции ООН по торговле и развитию;
- б) комиссии ООН по праву международной торговли;
- в) Всемирной торговой организации;
- г) Международной торговой палате.

**Оцените утверждения (верно – неверно)**

1. В соответствии с теорией международной конкурентноспособности наций М. Портера страна должна продавать на внешнем рынке как можно больше товаров, а приобретать как можно меньше.

2. Истинность теории Хекшера – Олина не всегда подтверждается на практике.

3. Основной объект внешнеторговой политики – транзит.

4. В мировой практике наибольшее распространение получили импортные пошлины.

5. Нетарифные инструменты внешнеторговой политики активно применяются в настоящее время.

6. Технические барьеры являются инструментом стимулирования импорта.



Начало

Содержание



Страница 281 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Задания

1. В Бразилии реализуется политика экспортного контроля (регулирования экспорта). Так, экспортному регулированию подлежат все товары, впервые вывозимые из страны, исключение составляют сделки объемом не более 10 тысяч долларов и отправляемые почтой. Экспортные пошлины применяются в отношении ряда товарных групп (орехи кешью, кожа и шкуры, бумага для производства сигар, вооружение и амуниция, продукция органической химии.). Экспортное квотирование осуществляется в отношении лесопроductии во все страны мира, текстиля и одежды в США и Канаду. Какими могут быть цели такой политики?

2. В ходе переговоров о присоединении России к ВТО странами- членами этой организации было выдвинуто требование о необходимости нивелирования внутренних и мировых цен на топливно-энергетические ресурсы. По мнению экспертов других стран, низкие цены на газ и электричество на внутреннем рынке России – форма скрытого субсидирования ее национальных производителей, благодаря которому экспортеры получают «нечестное» преимущество перед конкурентами. Ответьте на вопросы:

– согласны ли вы с подобным требованием? Приведите аргументы в защиту вашей точки зрения;

– каковы могут быть последствия устранения разницы между экспортными и внутренними ценами для отдельных отраслей российской промышленности?



[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 282 из 351

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 1.4.2. Международная торговля услугами

1. Сущность услуг и их виды. Отличие услуг от товара в его материальном выражении. Подходы к международной классификации услуг: в рамках ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ.

2. Особенности международной торговли услугами. Отраслевая и географическая структура торговли услугами.

3. Туризм и транспортные услуги в мировой торговле. Место РФ на мировом рынке услуг.

4. Государственное и международное регулирование торговли услугами.

### Задания

1. Французская фирма «Рено» поставяет в Турцию автомобили на сумму 40 млрд турецких лир с условием платежа через 3 месяца. Какими способами фирма сможет перевести указанную сумму в евро, чтобы избежать потерь из-за возможного изменения курса?

2. Предположим, что обменный курс японской иены к доллару на начало года равен 200 иен за доллар и вы покупаете на 200 000 иен долговые обязательства правительства Японии с доходностью 10 % годовых. Если на конец года курс изменится до 250 иен за доллар, каков будет ваш выигрыш или какова потеря? Как вы это рассчитали?

3. Валютные дилеры внезапно узнают о предстоящем снижении в ближайшем будущем процентной ставки по евро. Каковы последствия этого для текущего валютного курса евро к доллару, если предположить, что текущие процентные ставки по депозитам в долларах и евро не меняются?

4. В эпоху золотого стандарта Россия задолжала Англии золото на 50 тыс. фунтов стерлингов. После погашения долга Россией Англия задолжала золото России на 100 тыс. рублей. Монета достоинством 1 рубль содержала 1 г чистого золота, монета достоинством 1 фунт стерлингов содержала 10 г чистого золота. Стоимость транспортировки золота и чеканки монет составляла 1 копейку за 1 грамм. Определите золотые точки.



Начало

Содержание



Страница 283 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

## Тест

### 1. Основные отличия услуг от товаров:

- а) производство и потребление услуг, как правило, совпадают по времени и месту;
- б) производство и потребление услуг, как правило, не совпадают по времени и месту;
- в) они осязаемы и видимы;
- г) они неосязаемы и невидимы;
- д) не поддаются хранению;
- е) поддаются хранению.

### 2. Развитые страны специализируются на предоставлении:

- а) деловых услуг;
- б) финансовых услуг;
- в) услуг по предоставлению передовых технологий;
- г) услуг транспорта и связи;
- д) коммуникационных услуг.

### 3. Что из перечисленного не относится к услугам:

- а) инжиниринг;
- б) ноу-хау;
- в) консалтинг;
- г) франчайзинг.

4. Какие из перечисленных форм международных экономических связей не являются характерными для современного этапа развития мирового хозяйства:

- а) развитие мирового рынка услуг;
- б) рост мировой торговли;
- в) миграция квалифицированной рабочей из стран Западной Европы в страны СНГ;
- г) рост вывоза капитала из новых индустриальных стран в развитые.



Начало

Содержание



Страница 284 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**5. Услуги по предоставлению клиенту необходимых для осуществления профессиональной деятельности особых знаний, навыков и опыта:**

- а) франчайзинг;
- б) консалтинг;
- в) инжиниринг;
- г) лицензия.

**6. Услуги делятся на:**

- а) факторинговые;
- б) факторные;
- в) консалтинговые;
- г) специальные;
- д) профессиональные.

**7. Доля стран с переходной экономикой в мировой торговле услугами:**

- а) выше среднемировых значений;
- б) ниже среднемировых значений;
- в) выше уровня развивающихся стран;
- г) невысока;
- д) является удовлетворительной для своего уровня развития.

**8. К проблемам регулирования международного рынка услуг относятся:**

- а) недостаточное внимание, уделяемое проблеме регулирования международной торговли услугами национальными и международными организациями ;
- б) санкционная экономическая политика по отношению к целому ряду государств;
- в) наличие коммерческой и некоммерческой составляющей при экспорте услуг для экспорта;
- г) образовательных, медицинских, аудиторских и консалтинговых услуг из развитых стран в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой;



Начало

Содержание



Страница 285 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

д) сложности, связанные с оценкой стоимости экспортируемых услуг.

### **9. Услуги, ранее относившиеся к «неторгуемым» товарам:**

а) торговля международными санкционными товарами;

б) товары, которые потребляются в той же стране, где они и производятся;

в) товары, которые потребляются в одной стране, а производятся – в другой;

г) товары, которые потребляются в одной стране, а производятся – в другой,

попавшей под экономические санкции;

д) товары, которые потребляются в одной стране, попавшей под экономические санкции, а производятся – в другой.

### **10. В документах Всемирной торговой организации выделяют следующие основные формы международной торговли услугами:**

а) перемещение потребителя услуг в другую страну в качестве беженца;

б) перемещение потребителя услуг в другую страну для его дальнейшего трудоустройства;

в) перемещение потребителя услуг в страну их производителя;

г) коммерческое присутствие поставщика услуг на территории другой страны;

д) временное перемещение за границу физического лица-поставщика услуг.

### **Задания**

1. Подготовить сообщение на тему: «Развитие сферы услуг Брестской области в 2018 году».

2. Подготовить сообщение на тему: «Развитие сферы услуг в 2018 году» (на примере своей страны).



Начало

Содержание



Страница 286 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

### Тема 1.4.3. Международный обмен технологиями

1. Понятие и содержание научно-технического сотрудничества (МНТС) и его цели. Типы технологий. Формы МНТС.
2. Мировой рынок технологий (МРТ). Виды аренды. Патенты, лицензии. Формы расчетов в международном технологическом обмене. Обмен «ноу-хау».
3. Особенности мирового рынка технологий. Понятие международного инжиниринга.
4. Франчайзинг. Международный консалтинг.

#### Задания

1. Существует равновесие в условиях свободной торговли, при котором страна А экспортирует продукцию машиностроения и импортирует продукцию легкой промышленности. Предположим, все товары производятся с использованием двух факторов – труда и капитала, причем капитал – относительно избыточный и растущий фактор. Определите:

а) каков будет эффект воздействия растущего фактора на кривую производственных возможностей страны А?

б) как при этом изменится соотношение объемов производимых в этой стране продуктов машиностроения и товаров легкой промышленности при условии, что их относительная цена останется неизменной? Объясните.

в) исходя из предыдущих условий, ответьте на вопрос: как изменится объем экспортно-импортных поставок в стране А? Можно ли ожидать увеличения объема внешней торговли страны? Почему?

г) предположим, мировая относительная цена станков меняется в ответ на рост относительной избыточности капитала. В каком направлении она будет меняться?

д) возможно ли ухудшение благосостояния страны А в результате относительной избыточности в их экономике капитала и изменения мировой относительной цены торгуемых товаров? Почему?



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 287 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

2. В течение 1960–1970-х гг. Южная Корея – страна с быстро растущей экономикой и динамичной внешней торговлей – превратилась из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья и хлопчатобумажных тканей. Какие теории международной торговли могут быть привлечены для объяснения этого феномена?

### Тест

#### 1. Научные ресурсы – это:

- а) имеющиеся в распоряжении общества запасы полезных ископаемых и естественных условий жизни;
- б) возможности той или иной страны осуществлять у себя научно-исследовательские работы;
- в) способность к эффективной организации взаимодействия экономических ресурсов – труда, земли, капитала, знаний;
- г) совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и финансовых центров мира.

**2. Лидерами в мировой экономике по абсолютным расходам на НИОКР являются:**

- а) Германия, Китай, Япония, Корея, Россия;
- б) США, Япония, Германия, Франция, Великобритания;
- в) ЮАР, Канада, Германия, Япония, США;
- г) Аргентина, Канада, Беларусь, Бразилия, Италия;
- д) Швейцария, Япония, США, Канада, Германия.

#### 3. НИОКР – это:

- а) новейшие инновационные объекты капиталовложений и разработок;
- б) научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- в) новые интенсивные общемировые комплексные ресурсы;
- г) научно-исследовательский общественный комплекс разработок.



Начало

Содержание



Страница 288 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



**4. В международной торговле технологиями наиболее широкое распространение получила торговля. . . :**

- А) патентами;
- Б) лицензиями;
- В) ноу-хау;
- Г) приборами.

**5. Крупнейшим в мире экспортером технологий является:**

- а) Япония;
- б) Туркменистан;
- в) США;
- г) Великобритания;
- д) Швейцария.

**6. Последовательность применения стратегии ТНК в зависимости от этапа «жизненного цикла» технологии:**

- а) продажа готовой продукции, в которой реализованы новые идеи, принципы;
- б) лизинговые операции;
- в) прямые зарубежные инвестиции в технологические отрасли;
- г) продажа чистых лицензий.

**7. Хайринг – это:**

- а) долгосрочная аренда;
- б) среднесрочная аренда;
- в) краткосрочная аренда;
- г) бессрочная аренда.

**8. Роялти – это:**

- а) единовременный платеж;
- б) периодические отчисления от дохода покупателя лицензии;
- в) вознаграждение за пользование исключительной лицензией;
- г) вознаграждение за пользование полной лицензией.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 289 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Задания

1. Подготовить презентацию на тему: «Развитие франчайзинга в Беларуси» (или на примере своей страны).
2. Подготовить сообщение на тему: «Беларусь на мировом рынке технологий» (или на примере своей страны).



*Начало*

*Содержание*



*Страница 290 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.4.4 Международное движение капитала

1. Международное движение капитала: понятие, сущность, факторы, причины и формы.
2. Классификация иностранных инвестиций. Прямые и портфельные инвестиции.
3. Особенности и тенденции международного движения капитала.
4. Международный кредит как экономическая интеграция. Формы международного кредита. Валютно-финансовые и платежные условия международного кредита.
5. Государственное регулирование международных кредитных отношений.

### Тест

#### 1. Прямые иностранные инвестиции:

- а) покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия;
- б) покупка пакета акций иностранной фирмы до 10% от общего количества;
- в) денежный кредит под имущественное обеспечение;
- г) валютный кредит под проценты;
- д) покупка облигаций иностранной фирмы.

#### 2. Транснациональные корпорации инвестируют свои капиталы за рубежом, потому что:

- а) их филиалы нуждаются в финансовых ресурсах;
- б) на зарубежных рынках отсутствует конкуренция;
- в) это позволяет противостоять жесткой национальной и международной конкуренции, которая определяет необходимость вывоза капитала с целью его более прибыльного размещения;
- г) нет благоприятных возможностей для вложения капитала в стране базирования.

#### 3. По принадлежности международный капитал делится на:



Начало

Содержание



Страница 291 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- а) государственный;
- б) частный;
- в) ссудный;
- г) капитал международных организаций.

**4. Субъектами международного движения капитала являются:**

- а) корпорации;
- б) коммерческие банки;
- в) международные организации;
- г) все перечисленное верно.

**5. Портфельные инвестиции осуществляются в виде передачи:**

- а) капитала в денежной форме;
- б) технологии;
- в) рынков;
- г) квалифицированных кадров.

**6. По функциональному назначению международные капиталовложения могут быть:**

- а) предпринимательскими;
- б) ссудными;
- в) государственными;
- г) частными.

**7. По форме контроля или целевому назначению международные капиталовложения делятся на:**

- а) государственные;
- б) прямые инвестиции;
- в) административные;
- г) портфельные инвестиции.

**8. По субъектам кредитных отношений выделяют следующие формы международного кредита:**



*Начало*

*Содержание*



*Страница 292 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

- а) контрольный;
- б) экспортный;
- в) частный;
- г) кредит международных финансовых организаций;
- д) внешнеторговый.

**9. Страны, принимающие иностранный капитал, выигрывают от притока прямых инвестиций, потому что это:**

- а) увеличивает налоговые поступления в государственный бюджет;
- б) дает возможность улучшать качество местного управленческого персонала;
- в) дает приток новых технологий;
- г) все ответы верны.

**10. По видам выделяют следующие формы международного кредита:**

- а) товарные;
- б) наличные;
- в) валютные;
- г) внешнеторговые;
- д) правильного ответа нет.

### Задания

1. Масштабы трансграничных потоков ссудного капитала в десятки раз превышают объем международной торговли. Каковы причины такой востребованности кредитных ресурсов и динамичного развития международных рынков ссудного капитала?

2. В конце 1980-х гг. в большинстве стран существовали ограничительные нормативные акты в отношении ПИИ. В настоящее время преобладает отход от политики ограничения и контроля ППИ к либерализации условий их привлечения (перевода иностранных инвестиций на национальный режим функционирования). Объясните преимущества свободного перемещения ППИ для страны-донора и для страны, их принимающей. Какие негативные последствия имеет процесс



Начало

Содержание



Страница 293 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

привлечения иностранного капитала для экономики принимающей страны? Есть ли основания говорить о равноценности совокупного эффекта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для страны, вывозящей капитал, и страны, его принимающей? Приведите примеры привлечения Республикой Беларусь ПИИ.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 294 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.4.5 Международная миграция рабочей силы

1. Понятие международной миграции трудовых ресурсов. Эмиграция, иммиграция, реэмиграция. Виды внешней трудовой миграции.
2. Направления и особенности международной миграции рабочей силы. Особенности миграции рабочей силы. Последствия миграции рабочей силы.
3. Миграционная политика, ее виды и инструменты.
4. Тенденции миграции рабочей силы в Республике Беларусь.

### Тесты

**1. Международная трудовая миграция – это (выберите наиболее точный ответ):**

- а) выезд трудоспособного населения из данной страны за рубеж;
- б) выезд из страны и въезд в страну трудоспособного населения по экономическим причинам;
- в) выезд высококвалифицированных специалистов из данной страны за рубеж;
- г) въезд трудоспособного населения в данную страну из-за рубежа.

**2. Экономические причины международной миграции:**

- а) различия в уровне экономического развития стран;
- б) различный уровень заработной платы;
- в) различия в возможностях трудоустройства и масштабы безработицы;
- г) все ответы верны.

**3. «Утечка умов» - это:**

- а) незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в нее на незаконных основаниях;
- б) кратковременный въезд для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер;
- в) международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда «звезд» искусства и спорта;



Начало

Содержание



Страница 295 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

г) выезд на постоянное место жительства.

**4. Какая из перечисленных ниже характеристик принимающей страны-импортера окажет решающее влияние на рост трудовой миграции:**

- а) либерализация правил выезда из страны за рубеж;
- б) повышение уровня реальной заработной платы в принимающей стране;
- в) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа;
- г) географическое местоположение и размеры принимающей страны.

**5. В настоящее время развитые страны ужесточили миграционные барьеры, потому что опасаются:**

- а) роста безработицы среди местного населения;
- б) размаха нелегальной миграции;
- в) снижения достигнутого уровня социальной стабильности;
- г) все перечисленное верно.

**6. Какие страны являются мировыми центрами притяжения рабочей силы:**

- а) Туркменистан;
- б) США;
- в) Россия;
- г) Япония.

**7. Последствия международной трудовой миграции для страны-донора:**

- а) увеличение объема производства ВВП;
- б) уменьшение безработицы;
- в) «утечка умов»;
- г) снижение в стране среднего уровня заработной платы.

**8. Наиболее многочисленная в настоящее время категория мигрантов:**

- а) работники-мигранты по контракту;
- б) беженцы;



Начало

Содержание



Страница 296 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



- в) иммигранты, легально въезжающие в страну;
- г) нелегальные иммигранты.

## Задачи

### Задача 1.

В Беларусь в 2017 году въехало 257 360 человек, а выехало – 253 486 человек. Определите миграционное сальдо и размер валовой миграции.

### Задача 2

Рассчитайте вклад иммигрантов в создание ВВП, если известны следующие данные.

1. Доля мигрантов в производстве ВВП страны составляет 10%.
2. Величина ВВП в истекшем году составила 800 млрд усл. ден. ед.

## Ситуации для обсуждения

1. Рабочие-иммигранты обычно получают более низкий доход, чем другие рабочие. В результате иммиграции снижается уровень среднего дохода в стране (размер национального дохода на душу населения), что противоречит выводу о том, что принимающая сторона в целом выигрывает от миграции рабочей силы. Объясните это противоречие.

2. Как может повлиять на стимулы к эмиграции рабочих из страны введение этой страной внешнеторговых ограничений?

## Задания

1. Проведите сравнительную характеристику рынка рабочей силы в Беларуси и Туркменистане.
2. Назовите особенности въезда мигрантов в Европейский Союз.
3. Подготовьте реферат на тему: «Особенности миграционной политики в Республики Беларусь».



Начало

Содержание



Страница 297 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

## Тема 1.5 Ресурсный потенциал мировой экономики

1. Ресурсы пресной воды. Роль и запасы воды. Пресные воды.
2. Мировое водопотребление. Водообеспеченность стран и регионов.
3. Водохозяйственный баланс. Восполнение дефицитных пресных вод.
4. Лесные ресурсы. Распределение лесных площадей. Хозяйственное значение лесных ресурсов.

### Задания

1. «Дешевизна российских ресурсов – оборотная сторона их высокой рисковости. Иными словами, российские ресурсы кажутся дешевыми, только если не принимать в расчет риски, связанные с получением доходов на российском рынке». Как вы можете прокомментировать это утверждение? Согласны ли вы с ним?

2. В наши дни обострилась проблема удержания странами факторных преимуществ. Какие тенденции в развитии мировой экономики обесценивают факторные преимущества стран, несут в себе угрозу их потери, способствуют преодолению барьера физической редкости природных ресурсов?

3. Авторы доклада Римского клуба «Пределы роста» (1972 г.) полагали, что приостановка роста населения и резкое сокращение потребления сырья могут избавить человечество от таких бедствий, как массовый голод, перенаселение и загрязнение окружающей среды в крупных масштабах. Оцените идеологию этого документа с позиций теории Хекшера – Олина, расширив границы анализа за счет эффектов международной торговли. Какие явления в развитии национальных и международной экономик за 142 истекшие 30 лет можно рассматривать «за», а какие – «против» этой идеи ограничения использования ресурсов в целях общественного благосостояния.

4. Страна, имеющая постоянные сравнительные преимущества в производстве сырья, может достичь высокого уровня дохода без увеличения доли промышленности в общем выпуске продукции. Согласны ли вы с этим утверждением? Приведите аргументы в защиту вашей точки зрения.



Начало

Содержание



Страница 298 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

5. Аргентинский экономист Р. Пребиш считал, что любое относительное падение цен на товары развивающихся стран приводит к ухудшению условий их торговли и переводу их реального дохода в развитые страны. Прокомментируйте это суждение с позиций известных вам теорий международной торговли.

6. Развивающиеся страны пользуются преференциальным режимом на рынках многих экономически развитых стран. В то же время совокупный ущерб развивающихся стран от дискриминации их товаров со стороны развитых стран исчисляется десятками миллиардов долларов в год. Какое объяснение вы дадите этому явлению?

7. Какие аргументы в пользу внешнеторгового протекционизма характерны для развивающихся стран, которые в большей степени, чем развитые страны, защищают свои внутренние рынки от иностранной конкуренции?

8. В последние годы сократилась роль мировых цен на сырье в формировании экспортных доходов развивающихся стран. Экономика этой группы государств в меньшей степени, чем прежде, зависит от колебания цен на мировых рынках сырья. В то же время лишь 27 стран из 103 стран – типичных представителей группы развивающихся – смогли преодолеть сырьевую зависимость экономики и экспорта и обеспечить экономический рост на основе развития отраслей промышленного производства. Чем вы объясните такую консервативность отраслевой и экспортной структуры развивающихся стран по отношению к внешним факторам?

### Задания

1. Подготовить сообщение на тему: «Водообеспеченность Беларуси» (или на примере своей страны).

2. Подготовить сообщение на тему: «Особенности использования лесных ресурсов в Финляндии».



Начало

Содержание



Страница 299 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.5.1 Демографическое развитие мира

1. Основные аспекты демографического развития мира.
2. Размещение населения мира по подсистемам и регионам.
3. Оценки демографической ситуации развития мира. Демографическая нагрузка и экономическое развитие. Взаимосвязи экономического и демографического роста.
4. Демографическая политика. Планирование семьи: стимулирование или снижение рождаемости.

### Задания

1. Страна производит трудоемкую мебель и требующую интенсивного использования капитала бытовую технику. Допустим, что существенная часть трудовых ресурсов перемещается в производство экспортного товара, которым является мебель. Определите: а) если это Беларусь, малая открытая экономика, какое воздействие подобный сдвиг окажет на соотношение объема производства обоих товаров? б) если это Россия, большая открытая экономика, как подобный сдвиг повлияет на мировое предложение обоих товаров? в) каково влияние роста экспорта мебели на условия торговли страны? г) что произойдет, если подобное расширение производства мебели наблюдается у торгового партнера страны? д) что произойдет с ценами и условиями торговли, если расширится предложение капитала, который интенсивно используется в производстве бытовой техники?

2. В странах А и В имеются два фактора производства – труд и капитал. Обе страны производят два товара – Х и Y. Технология для обеих стран одинаковая. Х – капиталоемкий товар, А – капиталозыбыточная страна. Какой эффект на условия торговли и благосостояние двух стран окажут: а) рост предложения капитала в стране А; б) рост предложения труда в стране А; в) рост предложения капитала в стране В; г) рост предложения труда в стране В.

3. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации, отъезд молодого ученого за рубеж на постоянное место жительства обходится



Начало

Содержание



Страница 300 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

стране в 300 тыс. долл. Масштабы ежегодных прямых потерь России от выезда высококвалифицированных специалистов Комиссия по образованию Совета Европы оценивает в 50 млрд долл. Определите: а) каковы причины и последствия «утечки умов» из России? б) можно ли это явление трактовать как экспорт Россией относительно избыточного фактора производства? в) следует ли регулировать этот процесс? если да, то какими средствами?

4. В начале 1990-х гг. средняя заработная плата в Мексике составляла 1 /5 часть от национального уровня оплаты труда в США. Определите: а) какие формы внешнеэкономических связей США и Мексики, входящих в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА), обусловлены этим обстоятельством? б) каково влияние этих связей на динамику и структуру внешней торговли Мексики, состояние ее платежного баланса и обменного курса мексиканского песо, а также на динамику национального уровня оплаты труда в этой стране? в) какие теории международной торговли могут быть положены в основу ваших ответов на поставленные выше вопросы?

### Тест

#### 1. Демография изучает:

- а) изменение численности и структуры населения;
- б) статистические показатели естественного движения населения;
- в) продолжительность жизни;
- г) механическое движение;
- д) все ответы верны.

#### 2. Целью демографической политики является:

- а) регулирование условий жизни, организация помощи нуждающимся;
- б) управление воспроизводством народонаселения;
- в) обеспечение желательного состояния народонаселения;
- г) регулирование качества жизни;
- д) все ответы верны.



Начало

Содержание



Страница 301 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

### **3. Бэби-бум – это:**

- а) быстрый рост численности населения, за счет высокой рождаемости и резкого снижения смертности;
- б) резкое ухудшение развития народонаселения;
- в) значительное увеличение рождаемости;
- г) быстрое снижение рождаемости до рекордно низкого уровня;
- д) постоянное обновление населения.

### **4. Что входит в систему задач демографической политики:**

- а) обеспечение продолжительной активной жизни;
- б) повышение эффективности трудовых ресурсов;
- в) сочетание материнства с участием женщин в трудовой и общественной деятельности;
- г) создание благоприятных условий для физического развития и воспитания нового поколения;
- д) все ответы неверны.

### **5. Демографический кризис – это:**

- а) быстрый рост численности населения, за счет высокой рождаемости и резкого снижения смертности;
- б) резкое ухудшение развития народонаселения;
- в) значительное увеличение рождаемости;
- г) быстрое снижение рождаемости до рекордно низкого уровня;
- д) постоянное обновление населения.

### **6. Социальная структура описывается следующими группами:**

- а) служащие, рабочие, крестьяне;
- б) токари, врачи, преподаватели, учащиеся...;
- в) беларусы, татары, чувашаи ...;
- г) мужчины и женщины;
- д) все ответы верны.



Начало

Содержание



Страница 302 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## 7. Бэби-спад это:

- а) быстрый рост численности населения, за счет высокой рождаемости и резкого снижения смертности;
- б) резкое ухудшение развития народонаселения;
- в) значительное увеличение рождаемости;
- г) быстрое снижение рождаемости до рекордно низкого уровня;
- д) постоянное обновление населения.

## 8. Демографическое старение населения является:

- а) свидетельством улучшения условий жизни;
- б) результатом снижения смертности в младших и средних возрастных группах и незначительное снижение смертности старших возрастов.
- в) следствием роста продолжительности жизни людей в возрасте 60 лет;
- г) снижением смертности в младших возрастных группах;
- д) все ответы верны.

## 9. Естественная рождаемость:

- а) учитывает уровень выживания родившихся детей;
- б) соотношение между рождаемостью и смертностью;
- в) обусловлена физиологическими и структурными факторами;
- г) число детей, рожденных в среднем одной женщиной;
- д) все ответы верны.

## Задание

1. Подготовить доклад на тему: «Особенности демографической политики в Беларуси» (или на примере своей страны).



Начало

Содержание



Страница 303 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.5.2 Мировая промышленность

1. Мировая промышленность: факторы размещения, отраслевая структура, тенденции развития.
2. Топливо-энергетическая промышленность (нефтяная, газовая).  
Электроэнергетика.
3. Metallургия. Машиностроение.
4. Химическая промышленность.
5. Легкая промышленность.
6. Пищевая промышленность.

### Тест

**1. В последние годы доля развитых стран в общем объеме добычи минерального сырья увеличивается за счет:**

- а) Великобритании, Дании и Италии;
- б) Канады, ЮАР и Австралии;
- в) Австрии, Германии и Швейцарии;
- г) США, Швеции и Португалии.

**2. Суммарно наибольшее количество нефти добывают:**

- а) Норвегия и Бруней;
- б) Эквадор и Алжир;
- в) Индия и Германия;
- г) США и Венесуэла.

**3. Одним из крупнейших в мире добытчиков нефти и одновременно ее крупнейшим импортером является:**

- а) Индонезия;
- б) Норвегия;
- в) США;
- г) Франция.



Начало

Содержание



Страница 304 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть



**4. По объемам добычи природного газа в Европе выделяются:**

- а) Нидерланды, Великобритания и Норвегия;
- б) Норвегия, Венгрия и Польша;
- в) Польша, Италия и Франция;
- г) Франция, Германия и Швеция.

**5. Выделите три страны, являющиеся ведущими мировыми экспортёрами природного газа в сжиженном виде:**

- а) Туркменистан;
- б) ОАЭ;
- в) Россия;
- г) Индонезия;
- д) Нидерланды;
- е) Алжир.

**6. Мировым лидером в добыче бурого угля традиционно является:**

- а) ЮАР;
- б) Германия;
- в) Австралия;
- г) Индия.

**7. Страной, осуществляющей крупномасштабную добычу железной руды, выплавку стали и их экспорт, является:**

- а) Япония;
- б) Бразилия;
- в) Италия;
- г) Либерия.

**8. Для мирового машиностроения характерно:**

- а) развитие тяжелого машиностроения наиболее быстрыми темпами;
- б) по объемам производства бытовой электротехники выдвигание в последние годы на лидирующие позиции стран Юго-Западной Азии и Северной Африки;



*Начало*

*Содержание*



*Страница 305 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

в) лидерство в мировом производстве морских невоенных судов европейских стран;

г) в последние годы развитие автомобилестроения наиболее быстрыми темпами в странах Азии и Латинской Америки.

**9. Для мирового автомобилестроения не характерно:**

а) перемещение производства легковых автомобилей из развитых стран в развивающиеся;

б) в последние годы передача Японией мирового лидерства по производству легковых автомобилей США;

в) что крупнейшими производителями легковых автомобилей в Европе являются Польша и Чехия;

г) что Детройт продолжает оставаться крупнейшим центром автомобилестроения США, хотя в последние годы его роль заметно снизилась.

**10. Страной, не входящей в «первую мировую десятку» по производству автомобилей, является:**

1) Южная Корея;

2) Испания;

3) Япония;

4) Швеция.

**11. Пластмасс производится больше, чем минеральных удобрений, в:**

а) США и Германии;

б) Узбекистане и Индии;

в) Индонезии и Китае;

г) Бразилии и Японии.

**12. Крупнейшим в мире районом развития нефтехимических производств является побережье:**

а) Мексиканского залива;

б) Гвинейского залива;



Начало

Содержание



Страница 306 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- в) Персидского залива;
- г) Бенгальского залива.

**13. Страной, осуществляющей крупномасштабную заготовку древесины, производство пиломатериалов и бумаги, является:**

- а) Великобритания;
- б) Конго;
- в) Австралия;
- г) США.

**14. Лесная промышленность является отраслью международной специализации для:**

- а) Канады и Швеции;
- б) Египта и Австралии;
- в) Японии и ЮАР;
- г) Германии и Индии.

### Задания

1. Подготовить реферат на тему: «Промышленные отрасли Беларуси в международном разделении труда» (или на примере своей страны).

2. Проанализировать развитие деревообрабатывающей промышленности в Беларуси в 2018 г.



Начало

Содержание



Страница 307 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.5.3 Транспорт в развитии мирового хозяйства

1. Роль транспорта в развитии мирового хозяйства.
2. Основные факторы и показатели работы мирового транспорта.
3. Мировая транспортная система.
4. Формирование и развитие системы международных транспортных коридоров.

### Тест

**1. По показателю грузооборота ведущим видом транспорта в мире является:**

- а) автомобильный;
- б) железнодорожный;
- в) морской;
- г) трубопроводный.

**2. По показателю пассажирооборота ведущим видом транспорта в мире является:**

- а) автомобильный;
- б) железнодорожный;
- в) морской;
- г) авиационный.

**3. Роль железнодорожного транспорта во внутренних перевозках наиболее велика в:**

- а) России и Китае;
- б) Бразилии и Германии;
- в) США и Колумбии;
- г) Венесуэле и Швейцарии.

**4. Странами, где во второй половине XX века произошло значительное сокращение общей протяженности сети железных дорог, являются:**

- а) Великобритания и США;



Начало

Содержание



Страница 308 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- б) Австралия и Бразилия;
- в) Россия и Китай;
- г) Индия и Аргентина.

5. **Железные дороги отсутствуют в:**

- а) Венесуэле, Сомали и Южной Корее;
- б) Мали, Бангладеш и Анголе;
- в) Исландии, ОАЭ и Лаосе;
- г) Буркина-Фасо, Эквадоре и Иране.

6. **Три страны, где во внутренних перевозках наиболее велика роль морского транспорта:**

- а) Польша;
- б) Иран;
- в) Нигерия;
- г) Филиппины;
- д) Греция;
- е) Индонезия.

7. **Крупнейшими морскими торговыми флотами в Европе обладают:**

- а) Дания и Португалия;
- б) Италия и Германия;
- в) Бельгия и Литва;
- г) Греция и Норвегия.

8. **Торговые связи между Японией и Европой осуществляются главным образом по маршруту:**

- 1) через Южно-Китайское море и Малаккский пролив в Индийский океан, далее огибая Африку с юга в Атлантический океан;
- 2) по территории России;
- 3) через Южно-Китайское море и Малаккский пролив в Индийский океан, далее через Баб-эль-Мандебский пролив и Красное море в Суэцкий канал, затем в Средиземное море;



Начало

Содержание



Страница 309 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

4) через Тихий океан, далее по Панамскому каналу в Атлантический океан.

9. **Три страны, в которых во внутренних перевозках наиболее велика роль внутреннего водного (речного и озерного) транспорта:**

- а) Германия;
- б) Перу;
- в) Австралия;
- г) Нидерланды;
- д) США;
- г) Италия.

10. **Значительную часть внутренних перевозок во многих странах Юго-Западной Азии обеспечивает ... транспорт:**

- а) железнодорожный;
- б) морской;
- в) внутренний водный;
- г) трубопроводный.

11. **По объемам (количеству) перевозимых пассажиров авиационным транспортом мировое лидерство прочно удерживает(ют):**

- а) Россия;
- б) Великобритания;
- в) Австралия;
- г) США.

### Задания

1. Подготовить сообщение на тему: «Беларусь – транзитная страна».
2. Дать сравнительную характеристику грузо- и пассажирооборотов в Беларуси за 2015 и 2018 годы.



Начало

Содержание



Страница 310 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 1.6 Роль международных организаций в мировом хозяйстве

1. Регулирующая роль международных валютно-кредитных организаций.
2. Деятельность МВФ, Международного банка реконструкции и развития, Европейского банка реконструкции и развития.
3. Регулирование международной торговли ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ.
4. Организация Объединенных Наций и её специализированные учреждения.

### Тест

#### 1. Политика «фритредерства» – это:

- а) введение ограничений во внешней торговле;
- б) вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность;
- в) полная свобода внешней торговли;
- г) запрет на ввоз определенных товаров.

#### 2. Какой из подходов не соответствует политике «протекционизма»:

- а) стимулирование экспорта;
- б) ограничение импорта;
- в) защита отечественных производителей;
- г) отмена всех таможенных ограничений.

**3. В зависимости от конкретных целей внешнеэкономической политики, государства используют различные ее инструменты, которые объединяются в две основные группы:**

- а) экономические и административные средства;
- б) ограничительные и преференциальные средства;
- в) экспортные и импортные меры;
- г) запретительные и стимулирующие меры.

**4. Классический метод регулирования внешнеэкономической деятельности – таможенный тариф, включающий в себя:**

- а) тарифные и нетарифные ограничения;



Начало

Содержание



Страница 311 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

б) товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности и ставки таможенных пошлин;

в) таможенные платежи и налоги;

г) таможенные пошлины и НДС.

**5. Таможенные тарифы классифицируются по:**

а) объекту взимания, механизмам расчета и целям введения;

б) по странам и группам стран;

в) ввозу и вывозу товаров из стран;

г) запретам и разрешениям.

**6. Таможенная пошлина, введенная для создания благоприятных условий в торговле каким-либо товаром или с какой-либо страной, называется:**

а) антидемпинговой;

б) компенсационной;

в) дискриминационной;

г) преференциальной.

**7. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров – это:**

а) демпинг;

б) лицензирование;

в) квотирование;

г) эмбарго.

**8. Таможенные пошлины выполняют три основные функции:**

а) запретительную, разрешительную и избирательную;

б) фискальную, регулирующую и протекционистскую;

в) стимулирующую, регулирующую и запретительную;

г) разрешительную, запретительную и стимулирующую.



Начало

Содержание



Страница 312 из 351

Назад

На весь экран

Закреть



**9. Требования к санитарным и экологическим характеристикам товаров, их внешнему виду, оформлению, упаковке относятся к следующему нетарифному инструменту регулирования:**

- а) паратарифному;
- б) лицензированию;
- в) эмбарго;
- г) квотированию;
- д) административным барьерам в виде стандартов;
- е) нет верного ответа.

**10. Высокая доля тарифных пиков в таможенном тарифе страны свидетельствует о:**

- а) стимулировании экспорта;
- б) защите внутреннего рынка от зарубежных производителей;
- в) полном запрете ввоза отдельных товаров в страну;
- г) протекционизме в отношении импортеров.

**11. Ведущая роль в регулировании торговых отношений между странами принадлежит:**

- а) конференции ООН по торговле и развитию;
- б) комиссии ООН по праву международной торговли;
- в) Всемирной торговой организации;
- г) Международной торговой палате.

**12. ГАТТ – это:**

- а) глобальная ассоциация по торговле товарами;
- б) генеральная ассоциация по торговле и тарифам;
- в) генеральное соглашение по тарифам и торговле;
- г) главная ассоциация по торговле товарами и услугами.

**13. ОПЕК – это:**

- а) организация стран-экспортеров газа;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 313 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

- б) организация стран-экспортеров кофе;
- в) организация стран-экспортеров олова;
- г) организация стран-экспортеров нефти.

#### **14. Общая цель деятельности группы Всемирного банка:**

- а) поощрение экономического и социального развития менее развитых членов ООН;
- б) обзор и анализ экономического и социального состояния и положения стран в мире, подготовка фундаментальных обзоров и аналитических публикаций;
- в) организация исследований и подготовка докладов и рекомендаций по широкому кругу международных, экономических, социальных и культурных вопросов жизни общества.

**15. Консультационный комитет крупнейших частных банков-кредиторов, заседающий в связи с их переговорами с правительствами это:-стран-должников по вопросам реструктуризации их задолженности, – это:**

- а) Парижский клуб;
- б) Лондонский клуб;
- в) Токийский клуб;
- г) Нью-Йоркский клуб.

**Укажите, верно или не верно данное утверждение**

1. Международные валютно-кредитные организации – международные финансовые организации, созданные на основе межгосударственных соглашений с целью регулирования валютных и кредитно-финансовых отношений между государствами, содействия экономическому развитию государств, кредитной помощи.

2. Международные счетные денежные единицы – искусственные валютные единицы, предназначенные для формирования масштаба, измерителя для сопоставления валют разных стран и установления пропорции между ними.



Начало

Содержание



Страница 314 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

3. Международные финансовые центры – центры международного рынка ссудных капиталов (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токио, Франкфурт-на- Майне, Цюрих, Гонконг).

4. Международные финансовые институты – межгосударственные финансовые институты, специализирующиеся на кредитовании и других финансовых операциях в соответствии с уставами, утвержденными странами - членами.

5. Международный валютный фонд – ведущая международная валютно-финансовая организация, учрежденная в 1994 году в результате Бреттон- Вудских соглашений с целью поддержания стабильности международной валютной системы и снижения торговых и валютных барьеров между странами

6. Лондонский клуб – неинституциализированное объединение коммерческих банков-кредиторов, созданное для переговоров с официальными заемщиками.

7. Парижский клуб – неинституциализированное объединение стран- кредиторов, созданное в 1976 году для обсуждения и урегулирования проблем задолженности суверенных государств.

8. Международный золотой стандарт – 1) действовавшая в XIX в. и начале XX в международная валютная система, в соответствии с которой в качестве основного платежного средства выступало золото, а стоимость национальной денежной единицы выражалась определенным количеством золота; 2) форма организации денежных и валютных отношений страны, основанная на использовании золота как денежного товара.

9. Международный рынок ссудного капитала – международная кредитная система, обеспечивающая предоставление кредитов на возвратной основе со стороны правительства, банков, фирм одной страны, а также международных банков правительству, банкам, фирмам других стран.

10. Ценные бумаги, котирующиеся на бирже – ценные бумаги, допущенные к биржевому обороту — те, по которым допускающая комиссия биржи приняла положительное решение.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 315 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

## Задания

1. Подготовить сообщение на тему: «Взаимодействие Республики Беларусь и международных валютно-кредитных организаций (МВФ, ЕБРР и др.)».
2. Подготовить доклад на тему: «Особенности деятельности ООН».



*Начало*

*Содержание*



*Страница 316 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 1.7. Региональная экономическая интеграция

1. Европейский Союз (ЕС) – наиболее зрелая форма международной экономической интеграции. Этапы становления ЕС. Условия вступления в ЕС. Система управления ЕС.

2. Предпосылки формирования Североамериканского Соглашения о свободной торговле (НАФТА) и его цели. Соглашение о свободной торговле (НАФТА) и его цели. Специфика соглашения НАФТА по сравнению с ЕС.

3. Создание МЕРКОСУР и других группировок. Примеры реализации процессов международной экономической интеграции в Африке.

4. Распад СССР и разрушение единого экономического пространства. Объективная необходимость развития интеграционных связей стран СНГ.

5. Межгосударственные объединения в рамках СНГ (ЕврАзЭС, союз Беларуси и России). Этапы становления СНГ. Проблемы интеграции на постсоветском пространстве.

### Тест

#### 1. Международная экономическая интеграция – это:

а) объективный процесс сближения, взаимоприспособления, сращивания хозяйственных механизмов различных стран;

б) стихийный рыночный процесс сближения, взаимоприспособления, сращивания хозяйственных механизмов различных стран;

в) сознательно регулируемый процесс сближения, взаимоприспособления, сращивания хозяйственных механизмов различных стран.

#### 2. Экономическая интеграция:

а) в той или иной форме охватывает все регионы мира;

б) в той или иной форме охватывает все страны мира;

в) охватывает лишь малое число стран;

г) охватывает подавляющее число стран.



Начало

Содержание



Страница 317 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**3. Согласование национальных экономических политик интегрирующихся стран и формирование ими соответствующих межгосударственных экономических объединений – это:**

- а) микроуровень интеграционного процесса;
- б) макроуровень интеграционного процесса;
- в) региональный уровень интеграционного процесса.

**4. Тест Свободу передвижения товаров, услуг, капиталов и труда в интеграционном пространстве обеспечивает принятие решений на уровне:**

- а) национальном;
- б) межгосударственном;
- в) региональном;
- г) областном;
- д) надгосударственном;
- ж) зональном.

**5. Тест Определите последовательность основных этапов международной экономической интеграции:**

- 1. общий рынок;
  - 2. таможенный союз;
  - 3. синдикат;
  - 4. зона свободной торговли;
  - 5. экономический и валютный союз:
- а) 4–2–1–5; б) 2–3–1–5; в) 1–3–4–5.

**6. Первоначальный этап экономической интеграции:**

- а) зона свободной торговли;
- б) преференциальные торговые соглашения;
- в) таможенный союз;
- г) общий рынок.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 318 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

**7. Зона свободной торговли охватывает на начальном этапе:**

- а) сферу производства;
- б) сферу обмена;
- в) сферы производства и обмена в равной степени;
- г) нет правильного ответа.

**8. Этап интеграции – зона свободной торговли – означает:**

- а) единый тариф в отношении третьих стран;
- б) сокращение тарифов внутри интеграционной группировки;
- в) отмена всех тарифов внутри интеграционной группировки;
- г) единая экономическая политика и единая валюта внутри интеграционной группировки;
- д) верно б) и в).

**9. Степень интеграции – таможенный союз – означает:**

- а) единый тариф в отношении третьих стран;
- б) сокращение тарифов внутри интеграционной группировки;
- в) отмена всех тарифов внутри интеграционной группировки;
- г) верны все вышеперечисленные ответы;
- д) нет правильного ответа.

**10. Этап интеграции – общий рынок – означает:**

- а) свободная торговля распространяется с рынка товаров на рынок факторов производства;
- б) устранение тарифных препятствий в обмене между странами интеграционной группировки;
- в) отсутствие нетарифных ограничений (различий в технических нормах, защита национальных марок товаров);
- г) верно а) и б).



Начало

Содержание



Страница 319 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**11. На этапе общего рынка страны, участвующие в интеграционной группировке:**

- а) поддерживают фиксированный валютный курс на национальные валюты друг друга;
- б) проводится общая политика в отдельных отраслях и секторах экономики; в) не существует нетарифных препятствий в обмене;
- г) отсутствует унификация и гармонизация национальных законов;
- д) верно а) и б).

**12. Этап интеграции – экономический союз – означает:**

- а) проведение общей экономической политики и введение единой валюты;
- б) свободное перемещение труда и капитала;
- в) единый внешний тариф;
- г) все ответы верны.

**13. Наиболее развитая форма региональной экономической интеграции:**

- а) зона свободной торговли;
- б) общий рынок;
- в) таможенный союз;
- г) экономический и валютный союз.

**14. Какая интеграционная группировка прошла все этапы интеграции – от зоны свободной торговли до экономического союза:**

- а) Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА);
- б) Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ);
- в) Европейский союз (ЕС);
- г) Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

**15. Европейское экономическое сообщество трансформировалось в Европейский союз в соответствии с:**

- а) Единым Европейским актом;



Начало

Содержание



Страница 320 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть



- б) Маастрихтским договором;
- в) договором о создании Таможенного союза.

**16. Формирование Таможенного союза западноевропейских стран привело к:**

- а) сокращению торговли с третьими странами;
- б) быстрому росту их взаимной торговли;
- в) росту торговли с третьими странами;
- г) замедлению роста их взаимной торговли;
- д) верно а) и б).

**17. Укажите основные отличия интеграционных процессов в Северной Америке в отличие от европейской модели:**

- а) соглашение НАФТА – это первое торгово-экономическое соглашение между высокоразвитыми странами (США, Канадой) и развивающейся страной (Мексикой);
- б) соглашение НАФТА предусматривало устранение тарифных барьеров;
- в) равноправный характер североамериканской интеграции;
- г) развитие интеграции в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны, т. е. американским ТНК;
- д) верно а) и г).

### Задания

1. Подготовить презентацию на тему: «Беларусь в международных интеграционных процессах» (или на примере своей страны).
2. Подготовить сообщение на тему: «ЕврАзЭС: проблемы и перспективы».

### Теоретические основы интернационализации бизнеса.

3. Основные этапы развития международного бизнеса (МБ).
4. Характерные черты международного бизнеса
5. Глобализация и интернационализация международного бизнеса



Начало

Содержание



Страница 321 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тест

*1 Сколько этапов выделяет американский исследователь Р. Робинсон в историческом развитии международного бизнеса:*

- 1) 6 этапов
- 2) 5 этапов
- 3) 4 этапа
- 4) 3 этапа

**2 К движущим факторы глобализации не относится:**

· преодоление неравномерного размещения сырьевых и энергетических ресурсов на планете;

· природно-климатическое и экономико-географическое отличия, которые предопределяют территориальное разделение труда, специализацию стран и вызывают развитие и углубление взаимосвязей между ними; достижение транспорта и коммуникаций; нарастание открытости рынков и международных отношений; ускорение темпов технологических нововведений и вывод изобретений на рынок;

· вмешательство государств в экономику и политика протекционизма;

· кооперация усилий многих государств в экологической сфере.

**3 К тормозящим факторы глобализации не относится:**

о отличия социально-экономических систем;

о преодоление неравномерного размещения сырьевых и энергетических ресурсов на планете;

о колебание обменных курсов;

о традиционные конфликты.

**4 Международный бизнес в современных условиях определяется такими чертами:**

- доступность и всеобъемлемость;
- закрытость;
- технологическая глобализация;



Начало

Содержание



Страница 322 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

· сложная взаимосвязь национального и интернационального.

## **5 Международным корпорациям не приходится вести конкурентную борьбу в трех направлениях:**

- 4) с местным конкурентом данной страны;
- 5) с иностранным конкурентом в данной стране;
- 6) с иностранными конкурентами на зарубежных рынках;
- 7) с общественными организациями.

## **6 Существуют формы международной кооперации, к числу которых не относятся:**

- *лицензионный договор;*
- *франчайзинг;*
- *совместное предприятие;*
- *частное унитарное предприятие.*



Начало

Содержание



Страница 323 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 2.1 Роль ТНК в интернационализации бизнеса

1. Транснациональные корпорации (ТНК), их сущность и роль в современной мировой экономике.
2. Транснациональные банки (ТНБ) и финансовые институты, их особенности. Структура, основные черты и виды финансово-промышленных групп. ТНК на постсоветском пространстве.
3. Сущность и содержание понятия «конкуренция». Функции, методы и виды конкуренции.
4. Конкурентное преимущество и его характеристики.
5. Конкурентная способность страны. «Национальный ромб» в конкуренции и его детерминанты.

### Тест

#### 1. Интернационализация производства означает:

- а) высокие темпы роста международной торговли;
- б) международное разделение труда;
- в) неравномерность экономического развития стран мира;
- г) вывоз предпринимательского капитала в виде прямых инвестиций и возникновение международного производства.

#### 2. Транснациональные корпорации (ТНК) – это:

- а) международные монополии;
- б) фирмы с годовым оборотом, превышающим 100 млн долл.;
- в) соглашения между корпорациями разных стран;
- г) национальные монополии с зарубежными активами, крупные финансово-промышленные группы, научно-технические организации, для которых характерно органичное сочетание производства в стране базирования с широко разветвленной системой функционирования за рубежом.



Начало

Содержание



Страница 324 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

**3. Транснациональные корпорации активизировались между двумя мировыми войнами и специализировались на:**

- а) производстве машин и оборудования;
- б) производстве вооружений;
- в) торговле продовольствием и сырьем;
- г) научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках.

**4. В докладе ЮНКТАД (2003 г.) о мировых инвестициях отмечалось, что в мировой экономике действовали:**

- а) 10 тыс. ТНК;
- б) 300 тыс. ТНК;
- в) 64 тыс. ТНК;
- г) 500 ТНК.

**5. В докладе ЮНКТАД (2003 г.) о мировых инвестициях отмечалось, что в мировой экономике действовали:**

- а) 15 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- б) 100 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- в) 870 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- г) 300 тыс. зарубежных филиалов ТНК.

**6. Причины возникновения и распространения ТНК:**

- а) интернационализация производства и капитала, обеспечивающая возможность вывоза капитала за границу;
- б) приобретение дополнительных преимуществ в сфере международной торговли за счет преодоления торговых и политических барьеров;
- в) оказание помощи развивающимся странам в модернизации экономики;
- г) обеспечение доступа к зарубежным источникам сырья.

**7. В 2004 году на 100 крупнейших ТНК (0,15 % их общего числа) приходилось:**

- а) 10 % валового мирового продукта;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 325 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

- б) 15 % валового мирового продукта;
- в) 4,3 % валового мирового продукта;
- г) 25 % валового мирового продукта.

### **8. Международные корпорации – это:**

- а) крупнейшие корпорации, капитал и активы которых принадлежат лицам из разных стран;
- б) национальные компании с зарубежными активами;
- в) объединение децентрализованных филиалов, действующих в мировой экономике;
- г) сверхнациональные корпорации.

### **9. Глобальные транснациональные корпорации – это:**

- а) международные компании, объединяющие национальные фирмы разных стран;
- б) хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах;
- в) фирмы, интернациональные как по капиталу, так и по среде их действия;
- г) объединение децентрализованных филиалов, для которых сферой деятельности является весь мир и которые осуществляют глобальную стратегию.

### **10. Транснациональные банки (ТНБ) – это:**

- а) крупнейшие банки, капитал и активы которых принадлежат лицам разных стран;
- б) национальные банки, осуществляющие операции в других странах;
- в) банки, осуществляющие кредитование проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой;
- г) крупнейшие банки мира, капитал и активы которых принадлежат лицам одной страны и действующие во многих странах мира через свои филиалы.

### **11. Финансово-промышленные группы – это:**

- а) финансовые центры современной мировой экономики;



Начало

Содержание



Страница 326 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

б) объединение ресурсов транснациональных банков для финансирования международных инвестиционных проектов;

в) международные консорциумы;

г) ассоциации юридических лиц, включающие финансовые, производственные и торговые фирмы, объединяющие полностью или частично свои материальные и нематериальные активы на основе договора для реализации инвестиционных и других проектов.

3. Подготовить сообщения на темы:

1. История становления компании Nestle.

2. Корпорация Apple взлеты и падение.

3. Крупнейшие ТНК мира.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 327 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 2.3 Сравнительная характеристика форм международного бизнеса.

5. Организация международной деятельности фирмы.
6. Лицензионные формы бизнеса.
7. Франчайзинг.
8. Совместные предприятия

### Тест

#### 1. Кооперация проявляется в трех основных формах:

- лицензионное производство;
- управление по контракту;
- подрядное производство;
- лизинг.

#### 2. По объему передаваемых прав лицензии разделяются:

- на полные;
- исключительные;
- взаимовыгодные;
- неисключительные.

#### 3. Ноу-хау — это ...

- знания и опыт в области разработки, проектирования, промышленного освоения, производства, реализации, эксплуатации, обслуживания, текущего и капитального ремонта, новой техники и технологии;
  - договор купли-продажи лицензий и патентов;
  - безвозмездная передача прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности;
  - процесс оформления патента на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также сорта растений.



Начало

Содержание



Страница 328 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



#### **4. Интернационализация бизнеса через систему франчайзинга не реализуется на основе ряда основных схем:**

- заключение прямого франшизного соглашения между франчайзером в одной стране и франчайзи в другой;
- заключение франшизных соглашений в какой-либо стране, предоставляемое только обладателю специальной лицензии;
- образование совместного предприятия (СП), отделение которого в одной из стран будет действовать на принципах франчайзинга;
- открытие самостоятельной фирмы с отдельным брендом.

#### **5. Можно выделить следующие характерные признаки совместного предприятия:**

- совместное предприятие создается путем частичного объединения активов (денежные средства, здания и оборудование, ноу-хау, интеллектуальная собственность и др.), которые можно рассматривать как вклад капитала каждого из партнеров; партнеры разделяют ответственность, связанную с управлением, которое осуществляется с помощью вновь создаваемых органов управления каждой из них;
- капиталовложения делаются на краткосрочной основе;
- совместным предпринимательством охватывается только часть деятельности участников; каждый из них сохраняет свою производственную индивидуальность и продолжает осуществлять проекты, не подпадающие под соглашение;
- распределение между партнерами прибыли и риска предпринимательства осуществляется в соответствии с вкладом капитала каждого из них.

#### **6. В процессе создания совместного предприятия можно выделить несколько этапов:**

- оценку целей создания совместного предприятия, подготовку проекта (техико-экономического обоснования) совместного предприятия;
- поиск и выбор каналов распределения;



Начало

Содержание



Страница 329 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

- проведение переговоров и подготовку протокола о намерениях; подготовку, согласование и подписание учредительных документов;

- регистрацию совместного предприятия, открытие счетов и начало производственной деятельности.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 330 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 2.4 Исследования среды зарубежного бизнеса.

1. Факторы, определяющие среду международного маркетинга
2. Экономические факторы внешней среды международного маркетинга
3. Политические факторы и факторы государственного регулирования
4. Правовая среда международного маркетинга
5. Социально-культурные факторы

### 1. К внутренней среде международного маркетинга не относятся:

- функциональные структуры фирмы;
- система разработки, производства и сбыта товаров;
- законодательство;
- системы передачи информации между различными уровнями управления и т.д.

### 2. Внешняя (окружающая) международном маркетинге подразделяется на четыре сферы:

5. Экономическая;
6. Политико-правовая;
7. Внутренняя;
8. Природно-географическая.

### 3. Производственные факторы не включают:

4. Финансово-экономические;
5. Производственно-технологические;
6. Природно-климатические ;
7. Организационные.

### 4. В рыночной экономике различают следующие модели:

английскую,  
французскую,  
китайскую,  
шведскую.



Начало

Содержание



Страница 331 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

**5. Для характеристики экономической среды Ф. Котлер рекомендует рассматривать 4 типа экономических систем в зависимости от отраслевой структуры:**

5. Экономические системы, обеспечивающие существование;
6. Экономические системы, экспортирующие природные ресурсы;
7. Экономические системы с развивающейся промышленностью;
8. Постиндустриальные экономические системы.

**6. В международном маркетинге для оценки перспективной покупательской способности в зависимости от уровня доходов населения выделяют четыре типа стран:**

5. Страны с низким уровнем доходов (ВНП на душу населения составляет 785 долл. и ниже);
6. Страны с доходом ниже среднего уровня (от 785 до 3125 долл.);
7. Страны с доходом выше среднего (от 3126 до 9655 долл.);
8. Страны с очень высокими доходами (свыше 191655 долл.).

**7. Изменение валютного курса приводит к появлению валютных рисков, последствия которых могут характеризоваться:**

- невозможность потерь из-за изменения валютного курса;
- определенностью перспектив ведения внешнеэкономических операций;
- определенностью размеров прибыли и возможностей ее передвижения;
- вероятностью обесценивания капитала (инвестиций).

**8. Страновой риск** включает:

- *Риск потери собственности в случае национализации;*
- *Риск ограничения доступа на рынок;*
- *Риск введения регламентированной структуры собственников предприятий с установленной долей национального и зарубежного капитала;*
- *Риск изменения климата.*



Начало

Содержание



Страница 332 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

## 9. Пошлины в зависимости от объекта обложения подразделяются на:

- а) вывозные (экспортные);
- б) транзитные;
- в) ввозные (импортные) пошлины;
- г) коррупционные.

## 10. К нетарифным барьерам, воздействующим на потоки товаров, не относятся:

- *квоты;*
- *безграничный экспорт;*
- *лицензирование;*
- *административное ограничение услуг.*

### 3. Рефераты:

1. Таможенная политика Республики Беларусь.
2. Налогообложение в Республике Беларусь.
3. Налогообложение в странах ЕС.



Начало

Содержание



Страница 333 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

## Тема 2.6 Регулирование международного бизнеса

1. Специфика национального регулирования
2. Виды межгосударственного регулирования.
3. Особенности соглашения о ликвидации двойного налогообложения.
4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений.

### Тест

**1. Первые СЭЗ были созданы в:**

- США
- Беларуси
- Китае
- Японии.

**2. Можно выделить три уровня действия инструментов межгосударственного регулирования:**

- глобальный;
- региональный;
- двусторонний;
- внутренний.

**3. К числу старейших соглашений об исключении двойного налогообложения не относятся:**

- итало-германское;
- британско-исландское;
- шведско-венгерское;
- белорусско-туркменское.

**4. Первое двустороннее инвестиционное соглашение было подписано в 1959 г., а к настоящему времени в них участвует уже**

- 176 государств;
- 217 государств;



Начало

Содержание



Страница 334 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

- 159 государств;
- 112 государств.

**5. Завершающим элементом почти любого инвестиционного соглашения является:**

- описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций в случае переговоров частной компании одной страны с властями другой страны;
- описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций на межправительственном уровне;
- описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций как на межправительственном уровне, так и в случае переговоров частной компании одной страны с властями третьей страны;
- описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций как на межправительственном уровне, так и в случае переговоров частной компании одной страны с властями другой страны.

**6. Наибольшее число двусторонних инвестиционных соглашений (более чем по 90) заключили:**

- Великобритания, Франция, Германия,
- Швейцария, Дания, Бельгия,
- Нидерланды, Люксембург, Китай;
- Республика Беларусь, Украина, Российская Федерация.

**7. На 01.052019 у Республики Беларусь заключено:**

- 23 договора о содействии и взаимной защите инвестиций;
- 48 договоров о содействии и взаимной защите инвестиций;
- 66 договоров о содействии и взаимной защите инвестиций;
- 96 договоров о содействии и взаимной защите инвестиций.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 335 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Тема 2.7 Принципы и условия осуществления международных сделок

1. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок
2. Виды международных сделок купли-продажи.
3. Международные сделки купли-продажи товаров.
4. Международные сделки купли-продажи услуг.
5. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

### Тест

#### 1. Реэкспортные сделки характерны для:

- а) купли-продажи товаров;
- б) купли-продажи услуг;
- в) купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

#### 2. Сколько в соответствии с Классификатором ГАТС предусмотрено способов предоставления услуг:

- а) два;
- б) три;
- в) четыре;
- г) пять.

#### 3. В сделке финансового лизинга обычно участвуют:

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

#### 4. Юридическое лицо, которое осуществляет разработку туристических маршрутов, обеспечивает их функционирование, организует рекламу и устанавливает цены на туры, – это:



Начало

Содержание



Страница 336 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть



- а) экскурсовод;
- б) гид-переводчик;
- в) турагент;
- г) туроператор.

**5. Документом, удостоверяющим право туриста получить услуги в стране назначения, является:**

- а) контракт;
- б) страховой полис;
- в) ваучер;
- г) паспорт.

**6. Отношения по защите имущественных интересов юридических лиц при наступлении определенных событий, произошедших во время перевозки грузов выбранным видом транспорта, называются:**

- а) услуги по хранению грузов;
- б) услуги по страхованию грузов;
- в) услуги по международным расчетам;
- г) транспортно-экспедиторские услуги.

**7. Право на изобретение, полезную модель, промышленный образец удостоверяется:**

- а) патентом;
- б) свидетельством;
- в) удостоверением;
- г) уставом.

**8. Периодические отчисления от дохода покупателя в пользу продавца в течение срока действия лицензионного соглашения называются:**

- а) роялти;
- б) патент;
- в) паушальный платеж;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 337 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

г) ноу-хау.

**9. Авторское право не распространяется на:**

- а) произведения прикладного искусства;
- б) музыкальные произведения;
- в) сборники произведений;
- г) идеи.

**10. Сделка купли-продажи может быть совершена при участии:**

- а) только одной стороны;
- б) только двух сторон;
- в) двух и более сторон.



*Начало*

*Содержание*



*Страница 338 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Тема 2.8 Развитие международного бизнеса в Республике Беларусь

1. Республика Беларусь на мировом рынке.
2. Предпринимательская деятельность в Беларуси.
3. Состояние бизнес климата Республики Беларусь по оценке

### Тест

**1. Ведущими партнерами белорусского внешнеторгового оборота Республики Беларусь в Западной Европе являются:**

Германия, Великобритания, Нидерланды, Италия и Франция;  
Чехия, Словакия, Польша, Исландия и Швеция;  
Швейцария, Бельгия, Люксембург, Андорра и Испания;  
Сан-Марино, Лихтенштейн, Ирландия, Дания и Финляндия.

**2. В товарной структуре белорусского экспорта преобладают:**

минеральные продукты;  
текстильные изделия и продукция;  
сельскохозяйственная техника;  
бытовая техника.

**3. В части наращивания экспорта белорусских товаров на мировой рынок следует отметить ряд препятствий и недостатков:**

- 5 наличие товаропроводящей сети;
- 6 отсутствие сети сервисного гарантийного и последующего обслуживания;
- 7 умение работать с потенциальными клиентами на современном уровне;
- 8 высокий уровень белорусского менеджмента и маркетинга на мировом рынке.

**4. Республика Беларусь включилась в движение еврорегионов сравнительно недавно –**

- с 1994 года;
- с 1997 года;
- с 2004 года;
- с 2011 года.



Начало

Содержание



Страница 339 из 351

Назад

На весь экран

Заккрыть

**9. Социальная роль предпринимательства очень важна. Основные ее аспекты сводятся к следующему:**

- 4 удовлетворение спроса населения на товары и услуги;
- 5 создание новых рабочих мест;
- 6 деловое творчество и самореализация граждан;
- 7 все ответы верны.

**10. За 27 лет (1992-2019гг.) развитие малого предпринимательства в Беларуси проявилось в следующих тенденциях и особенностях:**

- 6 ориентация на производственную деятельность;
- 7 сохранение незначительной доли (7%) малого предпринимательства в ВВП страны;
- 8 избыток квалифицированных менеджеров в сфере предпринимательства;
- 9 равномерность территориального развития.

**11. В докладе Группы Всемирного банка «Ведение бизнеса-2019» Беларусь занимает:**

- 17-ю позицию среди 190 стран;
- 37-ю позицию среди 190 стран;
- 57-ю позицию среди 190 стран;
- 77-ю позицию среди 190 стран.

**12. Среди основных инвестиционных партнеров белорусских субъектов – компании из:**

- России;
- Кипра;
- Китая;
- США.

**13. Увеличение количества иностранных компаний в Беларуси обуславливают:**

- Географическое положение;



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 340 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

- Экономическая стабильность;
- Благоприятный инвестиционный климат;
- Наличие полезных ископаемых.

Темы сообщений:

Парк высоких технологий Республики Беларусь

Свободные экономические зоны Республики Беларусь

Научно-технологические парки Республики Беларусь



*Начало*

*Содержание*



*Страница 341 из 351*

*Назад*

*На весь экран*

*Закреть*

## Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Понятие мировой экономики и международного бизнеса.
2. Мировая экономика как мировое хозяйство.
3. Типы государств в мировой экономике.
4. Этапы развития мировой экономики. Черты мировой экономики.
5. Структура мировой экономики.
6. Система национальных счетов. Основные показатели международных экономических сопоставлений (ВВП, ВНП, ВВП на душу населения).
7. Понятие и сущность международного разделения труда (МРТ).
8. Классификация международного разделения труда. Международная специализация производства, ее виды и направления.
9. Классификация международного кооперирования производства.
10. Понятие экспортной и импортной квот. Особенности в развитии МРТ.
11. Понятие и сущность международных экономических отношений (МЭО). Субъекты, объекты, формы МЭО.
12. Предпосылки, факторы и тенденции развития МЭО.
13. Понятие мирового рынка. Классификация типов основных товарных рынков. Конъюнктура мирового рынка.
14. Мировые цены, их основные виды.
15. Международная торговля товарами, ее сущность.
16. Внешнеторговые операции. Международные торговые биржи. Торги, аукционы, выставки.
17. Инструментарий регулирования внешней торговли на национальном и международном уровнях. Межгосударственное торговое регулирование.
18. Сущность международной торговли услугами. Классификация услуг.
19. Особенности международной торговли услугами.
20. Туризм и транспортные услуги в мировой торговле.



Начало

Содержание



Страница 342 из 351

Назад

На весь экран

Закреть

21. Государственное и международное регулирование торговли услугами.
22. Особенности мирового рынка технологий.
23. Этапы цикла жизни технологий.
24. Правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.
25. Основные формы международной передачи технологий.
26. Сущность, формы и виды международного движения капиталов.
27. Классификация иностранных инвестиций. Прямые и портфельные инвестиции.
28. Особенности и тенденции международного движения капитала.
29. Иностранные инвестиции в экономике Беларуси.
30. Рынок международного кредита.
31. Понятие и виды международной миграции трудовых ресурсов.
32. Направления международной миграции рабочей силы.
33. Особенности и последствия миграции рабочей силы.
34. Миграционная политика, ее виды и инструменты.
35. Тенденции миграции рабочей силы в Республике Беларусь.
36. Понятие природных ресурсов и проблема ресурсообеспеченности.
37. Минеральные ресурсы в мировом хозяйстве.
38. Земельные и лесные ресурсы.
39. Ресурсы Мирового океана.
40. Демографические параметры страны.
41. Экономический и демографический рост.
42. Демографическая политика и планирование семьи.
43. Трудовые ресурсы в мировом хозяйстве.
44. Типология сельского хозяйства и его роль в развитии мировой экономики.
45. Факторы размещения сельского хозяйства.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 343 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

46. Структура мирового сельского хозяйства. Влияние НТР на развитие сельского хозяйства.

47. Производство некоторых видов сельскохозяйственных культур.

48. Регулирующая роль международных валютно-кредитных организаций.

49. Основные международные валютно-кредитные организации.

50. Регулирование торговли ГАТТ (ВТО), ГАТС (ВТО) и МВФ.

51. ООН и её специализированные учреждения.

52. Понятие, причины, формы и особенности глобализации.

53. Черты, последствия и противоречия глобализации.

54. Глобальные проблемы развития мирового сообщества.

55. Понятие, признаки и особенности международной экономической интеграции.

56. Основные этапы развития и характерные черты международного бизнеса.

57. Глобализация и интернационализация международного бизнеса

58. Международные компании и их роль в МБ.

59. Этапы становления ТНК.

60. Организация международной деятельности фирмы.

61. Лицензионные формы бизнеса.

62. Франчайзинг.

63. Совместные предприятия

64. Факторы, определяющие среду международного маркетинга

65. Экономические факторы внешней среды международного маркетинга

66. Политические факторы и факторы государственного регулирования

67. Правовая среда международного маркетинга

68. Социально-культурные факторы

69. Специфика национального регулирования

70. Виды межгосударственного регулирования.

71. Особенности соглашения о ликвидации двойного налогообложения.

72. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений.



Начало

Содержание



Страница 344 из 351

Назад

На весь экран

Закреть



73. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.

74. Виды международных сделок купли-продажи.

75. Международные сделки купли-продажи товаров.

76. Международные сделки купли-продажи услуг.

77. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

78. Республика Беларусь на мировом рынке.

79. Предпринимательская деятельность в Беларуси.

80. Состояние бизнес климата Республики Беларусь по оценке Всемирного Банка.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 345 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

## Словарь терминов

**Аукцион** – особый вид торгов, которые проводятся в заранее установленном месте и в строго определенное время. Аукционная торговля используется для сбыта ограниченного перечня товаров (пушнина, чай, цветы, табак, предметы роскоши, антиквариат, произведения искусства).

**Внешняя (окружающая) среда** – весьма сложная система, в которую включаются конкуренты, покупатели, посредники, финансовые учреждения, таможенные и иные правительственные органы.

**Глобализация** – процесс усиления интеграционных связей между отдельными государствами и народами.

**Государственная миграционная политика** – целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы в данную страну или из неё.

**Демографический потенциал** – показатель потенциального роста населения на основе уже сложившейся половозрастной структуры и динамики фертильности, брачности и других составляющих показателей.

**Контракт-менеджмент** - передача одним из партнеров второму ноу-хау в области менеджмента.

**Лицензия (license)** – разрешение лицензиара, т. е. владельца технологии или прав промышленной собственности независимо от того, защищены они патентом или нет, которое выдается лицензиату, т. е. заинтересованной стороне, приобретающей технологию или соответствующие права, на использование технологически применимых в производстве знаний на определенный срок и за установленное вознаграждение.

**Международная кооперация производства** представляет собой производственные связи между различными предприятиями, расположенными в разных странах, возникающими при изготовлении определенного продукта.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 346 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**Международная миграция капитала** – вывоз капитала за рубеж.

**Международная торговая политика** – согласованная политика государств, проводимая в целях установления между ними торговли, а также ее развития и положительного влияния на рост отдельных стран и мирового сообщества.

**Международное разделение труда** – исторически определенная система общественного труда, складывающаяся в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества.

**Международные товарные биржи** – особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи так называемых биржевых товаров.

**Международные торги (тендеры)** – способ закупки товаров (машин и оборудования), размещение заказов и выдача нарядов на конкурсной основе с привлечением нескольких поставщиков разных стран.

**Международные экономические отношения** – система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ.

**Международный бизнес** - это деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в различных странах.

**Международный стратегический альянс (МСА)** - формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т.д. либо достижения «эффекта масштаба», либо с другими целями;

**Методы международной торговли** – способ осуществления внешнеторговой операции.

**Миграция рабочей силы** – ее перераспределение в соответствии с имеющимися экономическими потребностями отраслей, территорий, стран и регионов мирового хозяйства, с наличием свободных рабочих мест и имеющихся трудовых ресурсов.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 347 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**Мировая экономика (мировое хозяйство)** – система международных экономических взаимоотношений как универсальная связь между национальными хозяйствами.

**Мировая экономики (world economics)** – наука, часть общей теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйствующих субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

**Мировое хозяйство** – совокупность национальных экономик стран мира, связанными между собой мобильными факторами производства.

**Мировой кредитный рынок** – система отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами, независимо от уровня их социально-экономического развития.

**Мировой рынок** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства.

**Многонациональная (международная) компания (МНК)** – наиболее «жесткая» форма международного сотрудничества, основанная на механизме акционерного участия и / или иных способах корпоративного контроля.

**Патент (patent)** – признание государством и оформление прав юридического или физического лица на авторство и распоряжение изобретением абсолютно нового продукта или процесса производства или значительным усовершенствованием существующего продукта или технологии в виде документа, выдаваемого компетентным государственным органом изобретателю, который удостоверяет его авторство и приоритет, а также предоставляет ему монопольное право на использование новшества в течение определенного времени (обычно 15–20 лет).

**Паушальный платеж** – единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 348 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

**Политика свободной торговли** – политика, когда государство воздерживается от непосредственного влияния на внешнюю торговлю, обеспечивая максимальную свободу для действия рыночных сил.

**Портфельные инвестиции** – вложения капитала в иностранные ценные бумаги в целях получения дохода, а не установления контроля со стороны инвестора.

**Природные (естественные) ресурсы** – элементы природы, часть всей совокупности природных условий и важнейшие компоненты природной среды, которые используются (либо могут быть потенциально использованы) при данном уровне развития производительных сил человечества для удовлетворения разнообразных потребностей общества и общественного воспроизводства.

**Протекционизм** – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

**Роялти (royalty)** – периодические отчисления (поквартально или годовыми взносами), установленные в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии

**Совместное предприятие (СП)** - одна из распространенных форм стратегического альянса, сопряженная с созданием новой компании юридически и экономически самостоятельными предприятиями;

**Сопроизводство** - изготовление комплексного продукта или его компонентов одним из зарубежных партнеров;

**Субъекты мирового хозяйства** – хозяйствующие единицы, обладающие необходимыми ресурсами и способные организовать хозяйственную деятельность на мировом рынке в соответствии с международным правом.

**Факторные услуги** – платежи, возникающие в связи с международным движением капитала, рабочей силы, технологий

**Франчайзинг** – контракт на передачу торговой марки.



[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 349 из 351](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

## Список использованных источников

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.
2. Международные экономические организации : курс лекций для вузов / Е.А. Семак, К.В. Якушенко. – Минск : БГУ, 2009. – 100 с.
3. Международные экономические отношения : учебник для вузов / ред. Б.М. Смитиенко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 528 с.
4. Мировая экономика : учеб.-метод. комплекс / Г.И. Олехнович. – 2-е изд. – Минск : Амалфея, 2007. – 340 с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб.-метод. комплекс / Л.П. Булыгина [и др.] ; под общ. ред. Т.С. Силюк ; Брест. гос. ун-т им. А.С. Пушкина. – Брест : БрГУ, 2012. – 171 с.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб.пособ. для вузов / И.С. Гладков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : БИНОМ Лаборатория знаний, 2009. – 341 с.
7. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для вузов / Е.Д. Халевиная. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2009. – 365 с.
8. Мировая экономика и международный бизнес : учебник для вузов / Гос. ун-т управления ; ред. В.В. Поляков, Р.К. Щенин. – 6-е изд., стереотип. – М. : Кнорус, 2009. – 688 с.
9. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года. – Минск, 2004.
10. Повалихина, Т. И. История мировой экономики и международных экономических отношений : учеб. пособие / Т.И. Повалихина. – Минск : Современ. шк., 2006 – 256 с.



Начало

Содержание



Страница 350 из 351

Назад

На весь экран

Закрыть

11. Смирнов, Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран) : учебное пособие / Е.Н. Смирнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2015 – 406 с.

12. Соколов, Э.Г. Международные экономические отношения / Э.Г. Соколов. – Брест : Изд-во «Альтернатива», 2008. – 216 с.

13. Соколов, Э.Г. Мировая экономика / Э.Г. Соколов. – Брест : Изд-во «Альтернатива», 2008. – 220 с.

14. Тарелко, Н. А. Международные экономические отношения : ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – 3-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2012 – 112 с.

15. Черченко, Н. В. Международная экономика. Практикум : учеб. пособие / Н. В. Черченко, А. Н. Леонович, Д. Ф. Рутко; под общ. ред. Н. В. Черченко. – Минск : РИВШ, 2011 – 108 с.

16. Экономическая теория : учеб.-метод. комплекс / Н.Н. Борисевич [и др.] ; под общ. ред. Т.С. Силюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Брест : Изд-во БрГУ им. А.С. Пушкина, 2013. – 246 с.



Начало

Содержание



Страница 351 из 351

Назад

На весь экран

Закреть