

УДК 339.9(476)(075.8)
ББК 65.9(4Бел)8я73
Б93

А в т о р ы :

В. Е. Бутеня (гл. 1, 2, 3, 4, 5, 8, 10);
Л. М. Гайдукевич (гл. 6, 7);
И. Г. Хухлындина (гл. 9)

Р е ц е н з е н т ы:

доктор технических наук, профессор *В. М. Руденков*;
доктор экономических наук, профессор *Л. М. Петровская*

Рекомендовано Ученым советом
факультета международных отношений
26 сентября 2002 г., протокол № 1

Бутеня В. Е.

Б93 Беларусь в системе мирохозяйственных связей: Учеб. пособие для студентов фак. междунар. отношений спец. Е 1-23 01 01 «Международные отношения» и Е 1-24 01 01 «Международное право» / В. Е. Бутеня, Л. М. Гайдукевич, И. Г. Хухлындина. – Мн.: БГУ, 2003. – 148 с.

ISBN 985-445-929-2.

В учебном пособии рассматриваются особенности трансформации мирохозяйственных связей в 1990-е гг. и основные процессы реформирования белорусской экономики с учетом основных мировых тенденций и геополитического положения Беларуси.

Адресовано студентам, преподавателям, слушателям системы повышения квалификации, практическим работникам в области международных экономических отношений.

УДК 339.9(476)(075.8)
ББК 65.9(4Бел)8я73

ISBN 985-445-929-2

© Бутеня В. Е., Гайдукевич Л. М.,
Хухлындина И. Г., 2003
© БГУ, 2003

ВВЕДЕНИЕ

Завершение XX в. для мировой экономики было ознаменовано качественной трансформацией, которая выразилась в исчезновении социалистической системы хозяйствования и переориентации бывших соцстран на рыночную систему. Советские Республики, провозгласив независимость и суверенитет, вышли в самостоятельное «экономическое плавание». Эти изменения происходили на фоне углубления процессов глобализации мировой экономики. Появилась необходимость рассмотрения мирохозяйственных связей в качественно изменившихся экономических условиях с учетом особенностей функционирования переходной экономики.

Особый интерес представляют вопросы воздействия основных составляющих мировой экономики на экономику Республики Беларусь. В предлагаемом пособии авторы попытались отразить многогранность международной экономики, проанализировать ее основные составляющие, показать место и роль Беларуси в системе мирохозяйственных связей. В нем последовательно рассматриваются такие вопросы, как мирохозяйственные связи и международная торговля; особенности развития внешней торговли в Беларуси; основные формы и пути привлечения иностранного капитала в экономику республики; дается характеристика миграции рабочей силы; характеризуется международная валютная система и валютная политика, а так-

же развитие международного научно-технического сотрудничества в Беларуси. В связи с особенностями географического положения республики актуальными становятся и возможность ее включения в систему международного туризма, и возможность развития такой формы международного бизнеса, как франчайзинг. Не остались без внимания и внешнеэкономические связи. В пособии анализируются отношения Беларуси с Европейским союзом и странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Все эти вопросы еще недостаточно освещены в научной литературе, и данное пособие является одной из первых попыток их систематизации и анализа.

Глава 1

ПОНЯТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И МАЛОЙ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Понятие и структура мирохозяйственных связей

Мировые хозяйственные связи (МХС) – это торговые, производственные, финансовые, валютные, научно-технические и другие экономические связи между субъектами отдельных национальных хозяйств, основанные на международном разделении труда и образующие единую хозяйственную систему.

Объективной основой производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между разными странами мира независимо от характера их общественного устройства является международное разделение труда (МРТ). Именно оно является базой всемирного хозяйства и предпосылкой налаживания экономического взаимодействия государств. Получение экономических выгод от реализации преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами постепенно становится преобладающим для промышленно развитых стран.

Система мирового хозяйства оформилась на рубеже XIX и XX вв.

МРТ – это закономерный итог развития общественного разделения труда внутри стран и между ними. Оно предполагает устойчивую, экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на определенных видах продукции или услуг.

На МРТ оказывают влияние природные и общественные факторы, которые определяют участие в нем тех или иных стран. К группе факторов, обусловленных природно-географическими различиями, относятся: географическое положение страны; располагаемые на ее территории трудовые ресурсы; исторические тради-

ции национального производства; межстрановые различия в распределении природных ресурсов; особенности почвенно-климатических условий и т. п. Однако под влиянием научно-технического и экономического развития МРТ постепенно теряет зависимость от природных условий.

В современных условиях МРТ формируется под воздействием научно-технического прогресса, развития науки, интеллектуального капитала. Важнейшие научно-технические достижения меняют сложившееся МРТ и характер его влияния на изменение пропорций между отраслями, регионами.

На МРТ оказывает воздействие развитие мирового хозяйства. Его особенности определяют также политические и социально-экономические факторы. Ими могут быть: характер общественно-политического устройства государств, их социально-экономическая структура, взаимодействие всевозможных региональных интеграционных экономических группировок, разных общественных систем и т. д. Так, очевидно, что неравноправное положение в системе МРТ развивающихся государств трудно объяснить обеспеченностью естественными ресурсами. На МРТ существенно воздействуют взаимосвязанные группы факторов, однако в последнее время все большее значение приобретают научно-технические и социально-экономические факторы.

Международная специализация и кооперация производства. Общественное разделение труда проявляется в единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении. Производственный процесс состоит из относительно самостоятельных, обособленных друг от друга звеньев. Вместе с тем это одновременно и объединение обособившихся производств, установление взаимодействия между ними.

Формами проявления международного общественного разделения труда является международная специализация (МС) и международная кооперация (МК).

Под международной специализацией понимается концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран, обеспечивающая эффективность производства, снижение себестоимости продукции и повышение ее качества. Иначе говоря, МС является такой формой разделения труда между государствами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществление труда в мире происходят на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные, обособленные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрас-

ли изготовления однородных продуктов сверх внутренних потребностей. Данные явления находят отражение в интенсификации межгосударственного обмена товарами, услугами, продуктами научно-технической деятельности.

МС производства – это согласованная между странами координация производительных сил на определенных участках их экономики. Она развивается по двум направлениям – территориальному и производственному. В территориальном аспекте МС предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов или их составляющих для мирового рынка. В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий (компаний, объединений).

Основными формами МС являются предметная (производство готовых продуктов), подетальная (производство частей, компонентов продуктов) и технологическая, или стадийная, специализации (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов). В отраслевом аспекте наиболее полно все формы специализации производства представлены в машиностроении. При этом определяющими моментами развития МС являются: наличие запасов природных ресурсов; климатические условия; производственная база и сложившийся уровень технического развития; уровень внутринациональной специализации.

К основным показателям уровня МС отрасли относятся коэффициент относительной экспортной специализации, который определяется как отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу товара (товарных аналогов) в мировом экспорте, а также показатель экспортной квоты в производстве отрасли.

Как уже указывалось, еще одной формой МРТ является МК. Под международной кооперацией (МК) понимается форма МРТ, при которой труд работников разных государств непосредственно соединяется в их взаимодействии либо в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства. Имеется несколько толкований понятия «производственная кооперация» – от максимально расширенного до очень узкого. В первом случае в него включаются научно-технические связи, деятельность по функционированию кооперации (информационное, финансовое, транспортное и другое обеспечение этого процесса), обмен кооперированной продукцией и т. д. Во втором случае кооперация рассматривается как чисто производственный процесс.

МК предполагает долговременную технологическую и организационную зависимость между партнерами. Выделяют несколько подходов к классификации международного кооперирования в соответствии с определенными признаками. По стадиям различают: предпроизводственную, производственную и коммерческую. По видам ее делят на экономическую кооперацию, промышленное сотрудничество, производственное кооперирование, научно-техническое кооперирование, кооперирование в области проектирования и строительства промышленных объектов, кооперирование в сфере сбыта и кооперационное сотрудничество в других областях хозяйственной деятельности. По используемым методам различают выполнение совместных программ, договорную специализацию и создание совместных предприятий. По структуре связей МК делится на внутри- и межфирменную, внутри- и межотраслевую, горизонтальную, вертикальную и смешанную. Существуют также подходы к МК в зависимости от таких признаков, как число объектов, число субъектов, территориальный охват.

При этом как определенная система отношений МК прежде всего должна классифицироваться на основе учета двух главных определителей – объекта и метода (или формы) сотрудничества. Объект сотрудничества – это область деятельности, в которой оно осуществляется, метод сотрудничества – организационные средства и формы, а также нормативный аппарат, с помощью которых достигается выполнение кооператорами совместно поставленных целей.

За последние несколько десятилетий значимость МС и МК как факторов повышения эффективности национальных производств и интенсификации международного обмена неизмеримо возросла. Так, доля деталей и узлов во внешней торговле развитых стран продукцией машиностроения ежегодно увеличивалась в 2–3 раза и в настоящее время составляет около 50 % против 20 % в 1960 г. При этом одним из основных направлений кооперационной деятельности, которое получает все более широкое распространение в международной практике, является создание совместных производственных предприятий.

Интернационализация экономики – это процесс формирования устойчивых мирохозяйственных связей между странами на основе международного разделения труда. Предпосылки интернационализации хозяйственной жизни возникают в условиях перехода к крупному машинному производству, когда национальные рамки начинают препятствовать развитию производительных

сил. В послевоенный период фактором, усилившим интернационализацию экономики, явилась научно-техническая революция.

Огромное влияние на процесс интернационализации экономики оказывают глобальные проблемы человечества: экологическая, сырьевая, топливно-энергетическая, ликвидация экономической отсталости развивающихся стран и пр. Это объясняется тем, что их решение не представляется возможным без объединения усилий отдельных стран. Качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни является экономическая интеграция, которая получила развитие в виде различных межгосударственных экономических объединений и представляет собой более глубокие, проникающие связи национальных экономик различных стран.

На современном этапе общественного развития интернационализация хозяйственной жизни приобретает качественно новые черты, связанные с переходом от преимущественно торгово-экономических связей к развитию международного научно-технического сотрудничества и производственной кооперации, что определяется потребностями современного крупномасштабного высокомеханизированного и автоматизированного производства. Увеличился объем вывозимого капитала, меняются его формы и направления потоков. Однако в процессе интернационализации экономики по-прежнему значительную роль играет мировая торговля. Об этом свидетельствует то обстоятельство, что произошло резкое изменение в соотношении темпов роста мирового производства и внешней торговли в пользу последней. В результате чего отношение объемов международной торговли к величине мирового ВВП повысилось по сравнению с 1950-ми гг. более чем в 1,5 раза и в настоящее время составляет свыше 15 %. Опережающие темпы роста мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности по сравнению с ростом производства в значительной мере объясняются тем, что господствующее направление в международном разделении труда заняло внутриотраслевое разделение труда на основе предметной и в особенности подетальной и технологической специализации.

Интеграционные и транснациональные факторы хозяйственного сближения. В последние несколько десятилетий XX в. развитые государства осуществили переход на новую технологическую базу с преобладанием информационных технологий. Этот процесс, сопровождавшийся бурным ростом мирохозяйственных связей, способствовал усилению интернационализации воспроиз-

водственных процессов. Выделяют две формы интернационализации экономики – интеграционную и транснациональную. Интеграционная форма интернационализации реализуется через сближение, взаимоприспособление национальных хозяйств, тогда как транснациональная форма – через создание межнациональных производственных комплексов, проникающих в другие национальные хозяйства. Первоначально рассмотрим интеграционную форму процесса интернационализации.

В последние десятилетия XX в. в мировом хозяйстве наблюдается устойчивая тенденция к региональной межстрановой интеграции. Экономическая интеграция – качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, предполагающий сближение и взаимоприспособление отдельных национальных хозяйств. В настоящее время интеграционные процессы нашли свое выражение в образовании Европейского союза (ЕС). США, Канада и Мексика сформировали общее экономическое пространство (НАФТА). Боливия, Венесуэла, Колумбия и Перу создали Андский общий рынок. Усиление межгосударственной интеграции происходит в Юго-Восточной Азии, Африке, в арабском мире, Центральной Америке.

Таким образом, интеграционные процессы существенно различаются по характеру, глубине и интенсивности. Они носят преимущественно региональный характер, однако одновременно происходит усиление и межрегиональных интеграционных процессов. Так, в последнее время интенсивно развивается экономическое взаимодействие североамериканского и азиатско-тихоокеанского регионов, изучается вопрос о возможности подключения Японии к американо-канадско-мексиканской интеграции. Экономическая интеграция, ставшая в последние десятилетия важным элементом системы международных экономических отношений, обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики.

Виды интеграционных объединений. Выделяют следующие основные виды интеграционных объединений: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок и экономический союз. Каждая последующая более сложная форма интеграционных объединений включает предыдущую в качестве отдельного элемента. Зона свободной торговли – такой вид интеграционного объединения, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле. В таможенном союзе наряду со свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки устанавли-

ливается единый таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в таможенный союз. В случае общего рынка ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала.

Экономический союз, который является самым сложным видом интеграционного объединения, предполагает в дополнение ко всем вышеперечисленным интеграционным мероприятиям проведение государствами-участниками единой экономической политики – создание системы межгосударственного регулирования воспроизводственных процессов, протекающих в регионе. К созданию подлинного экономического союза стремятся развитые страны Западной Европы. При этом следует добавить, что на практике границы между различными видами интеграционных объединений достаточно условны.

Наибольшей зрелости интеграция достигла среди развитых стран с рыночной экономикой. Прежде всего, это относится к западноевропейскому региону, где в 1957 г. было создано Европейское сообщество, объединявшее еще совсем недавно 12 государств. В ЕС входили Великобритания, Бельгия, Греция, Дания, Италия, Ирландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция и Германия. С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских соглашений, эта группировка стала называться Европейским союзом. В настоящее время в ЕС входят 15 государств – к перечисленным выше добавились Австрия, Финляндия и Швеция. А в мае 2003 г. в Афинах (Греция) было подписано решение о принятии в ЕС еще 10 стран Центральной и Восточной Европы.

В европейском регионе в качестве еще одного интеграционного объединения можно выделить Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), созданную в 1960 г. В ЕАСТ входят 7 государств: Швеция, Финляндия, Норвегия, Исландия, Австрия, Швейцария, Лихтенштейн. В январе 1989 г. вступило в силу и американо-канадское соглашение о свободной торговле (НАФТА), и хотя соглашение официально предусматривает создание на американском континенте зоны свободной торговли, ряд его положений выходит далеко за рамки этой простейшей формы экономической интеграции – их реализация является шагом к созданию общего рынка и экономического союза. Причем с 1994 г., после заключения соглашения о свободной торговле НАФТА, к данному региональному объединению подключилась и Мексика. В целом интеграция западных стран развивается неравномерно, со-

проводясь острыми противоречиями внутри отдельных группировок и между ними, однако на нынешнем этапе все же преобладает тенденция к укреплению региональной консолидации.

Интеграционные процессы набирают силу и в группе развивающихся стран. В настоящее время насчитывается более 15 региональных экономических группировок стран «третьего мира». В создании такого рода интеграционных экономических объединений развивающиеся государства видят одно из средств преодоления хозяйственной отсталости и обеспечения ускоренного социально-экономического развития. Среди региональных группировок стран «третьего мира» можно выделить следующие:

1) АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии). Создана в 1967 г., в нее входят: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Бруней, Филиппины, а с 1995 г. – и Вьетнам (местопребывание – г. Джакарта, Индонезия);

2) Андская группа. Создана в 1969 г., в нее входят: Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор, Венесуэла (местопребывание – г. Лима, Перу);

3) ЛАИ (Латиноамериканская ассоциация интеграции). Создана в 1980 г., в нее входят: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор (местопребывание – г. Монтевидео, Уругвай). ЛАИ заменила Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли;

4) СААРК (Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии). Создана в 1985 г., в нее входят: Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивская Республика, Непал, Пакистан, Шри-Ланка;

5) ЮДЕАК (Таможенный и экономический союз Центральной Африки). Создан в 1964 г., в него входят: Габон, Камерун, Конго, Центрально-Африканская Республика и ряд других интеграционных группировок.

Отличаясь более низким уровнем развития интеграционных процессов от региональных объединений развитых стран с рыночной экономикой, экономические региональные группировки развивающихся стран играют тем не менее все более заметную роль в решении сложных хозяйственных проблем, стоящих перед странами «третьего мира».

Транснациональная интеграция в мировой экономике. Выше была представлена лишь одна из двух известных форм интернационализации воспроизводственных процессов – интеграционная, когда межнациональные отношения в сфере экономики регулируются государственными органами. Далее мы рассмотрим транснациональную форму интернационализации.

Транснациональные корпорации (ТНК) в мировом разделении труда, международном экономическом обмене и мировом производстве играют важную роль. ТНК являются, пожалуй, наиболее распространенными рыночными структурами в мировой экономике. В 1998 г. объем продаж товаров и услуг через зарубежные филиалы составил 13,6 трлн долл. США, мировой экспорт товаров и услуг – 6,9 трлн долл. США. По данным ЮНКТАД, на долю ТНК в международной торговле приходится 2/3 оборота, причем на внутрифирменную торговлю – 1/3. На 100 крупнейших ТНК приходится 4–7 % мирового ВВП. 500 ТНК продают 76 % всей продукции машиностроения, 80 % – электроники и химии, 95 % – фармацевтики. Некоторые ТНК по размерам годового оборота превышают ВВП небольших государств. Например, сумма продаж ТНК «Экссон» превосходит ВВП Австрии и Дании. К ТНК относятся такие фирмы, как «ИБМ», «Мицубиси», «Роял датч-Шелл» и др.

ТНК контролируют свыше 40 % промышленного производства стран с рыночной экономикой, около 80 % – обмена технологиями и приблизительно 40 % – международной торговли. Главной формой внешнеэкономической деятельности ТНК является вывоз капитала. Эти корпорации обладают более 90 % прямых частных вложений за рубежом, объем произведенной ими продукции ежегодно превышает 1 трлн долл., на их долю приходится около 70 % свободных валютных и ликвидных средств мира, что в два раза больше свободных средств, которыми располагают государства, госбанки и международные организации рыночной ориентации.

Таким образом, ТНК в настоящее время являются важнейшей основой мирового разделения труда и международной специализации и кооперации производства, они во многом определяют структуру и географическое направление международной торговли. Транснациональные воспроизводственные структуры способствуют созданию межстрановой интеграции, объединяя национальные экономики не столько по географическому принципу, сколько на основе глубоких воспроизводственных связей. К примеру, ТНК «ИБМ», выпускающая электронное оборудование, ведет операции в 124 странах мира, филиалы нефтяной компании «Экссон» размещены примерно в 100 странах. При этом отличительной чертой современных ТНК по-прежнему остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности.

Подавляющая часть современных ТНК все же представляет лишь какой-то один национально обособленный, а вовсе не многонациональный капитал. В последние десятилетия заметно изменился национальный состав ТНК, что прежде всего проявилось в существенном сокращении доли американских ТНК и росте японских. Так, если в середине 1960-х гг. из 10 крупнейших транснациональных банков более половины являлись американскими, то уже к началу 1990-х гг. в этой десятке число японских достигло семи. В целом же доля американских ТНК за указанный период сократилась почти на треть и в настоящее время составляет около 40 %.

Транснационализация экономики. Для обозначения качественно нового, более высокого уровня интернационализации мировой экономики на основе деятельности ТНК и в связи с усилением их роли и значения в научной литературе появился специальный термин «транснационализация». Что же представляет собой ТНК, в чем заключается содержание и социально-экономическая сущность процесса транснационализации?

ТНК – это прежде всего международная монополия, под которой понимается крупная фирма, корпорация с активом за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, устанавливающих господство в одной или нескольких сферах мировой экономики с целью максимизации прибылей. В этой связи необходимо добавить, что одной из важнейших тенденций развития мировой экономики в послевоенный период является выход монополий на международную арену не только в сфере торговли, но и непосредственно в производстве, организованном в виде филиалов и дочерних предприятий за рубежом, т. е. превращение национальных монополий в ТНК. При этом следует учитывать, что международные монополии появились значительно раньше – уже в 1930-х гг. в мире насчитывалось около 300 ТНК, однако лишь в последние десятилетия международные монополии стали широко распространенным явлением. Если в середине 1980-х гг. действовало свыше 12 тыс. ТНК с более чем 85 тыс. заграничных филиалов, то в 1998 г. – 63 тыс. ТНК, владеющих 690 тыс. зарубежных филиалов.

ТНК – это международные монополии (т. е. корпорации, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства), активно использующие объективные тенденции углубления международного разделения труда и усиливающиеся процессы интернацио-

нализации мирового хозяйства. О монопольных проявлениях свидетельствует и то, что более половины продаж ТНК приходится всего на 4 отрасли: химическую промышленность, общее машиностроение, транспорт и электронику, а также то, что производство сельскохозяйственных машин и оборудования в мире почти целиком осуществляют 11 ТНК, а производство автомобилей – 21 ТНК.

Однако помимо того, что ТНК является международной монополией, ее годовой оборот должен быть не ниже определенной величины. Впервые попытку дать определение ТНК в соответствии с количественными минимальными показателями годового оборота сделали эксперты ООН по ТНК в 1970 г. В соответствии с предложенными ими подходом к ТНК стали относить компании, имеющие зарубежные активы с годовым оборотом более 1 млрд долл. В середине 1980-х гг. минимальное пороговое значение годового оборота стало составлять уже 2 млрд долл., а для транснациональных банков – 4 млрд долл.

Суммируя все вышеизложенное, сделаем вывод: для того чтобы то или иное предприятие можно было отнести к группе ТНК, оно должно обладать следующими признаками: 1) располагать дочерними компаниями в двух или более странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний; 2) дочерние компании должны быть способны оказывать существенное влияние на деятельность других компаний; 3) данное предприятие должно иметь такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров. В результате в рамках ТНК не происходит смены собственника товара.

При этом интересно, что, как показывает опыт последних десятилетий, ТНК бывают и сравнительно небольшими по масштабам операций, но гибкими и эффективными (особенно в сфере наукоемких технологий). В настоящее время из 20 000 корпораций, оперирующих как международные, к числу мультимиллионеров относится 450, а к числу международных монополий, способных контролировать мировой капиталистический рынок и получать при этом монопольную прибыль на постоянной основе, – только 200 корпораций. Таким образом, ТНК – это в основной массе крупнейшие экономические организации, способные оказывать серьезное воздействие на социально-экономическую ситуацию в тех или иных странах и районах мира, при этом важнейшей фор-

мой интернационализации капитала национальных монополий является вывоз капитала.

В экономической литературе можно встретить термин «многонациональная корпорация» (МНК) – это корпорация, образовавшаяся в результате слияния двух или нескольких компаний примерно одинакового размера и представляющая различные страны. К числу удачных объединений следует отнести англо-голландские компании Unile-Ver и Royal Dutch / Shell, шведско-швейцарскую компанию АВВ, американско-швейцарскую банковскую группу Credit Suisse First Boston.

ТНК – определенная корпорация, принадлежащая одной стране и создавшая зарубежные филиалы в других странах. Примерами являются General Motors, IBM, Hitachi, NEC, ICL, General Electric, АТСТ и др.

Совместное предпринимательство. Совместные предприятия. Одним из важнейших направлений сотрудничества производителей продукции и услуг из разных стран является совместное предпринимательство. Совместное предпринимательство осуществляется в следующих формах: обмен технологиями и услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и их реализации; концессии; консорциумы; акционерные общества и компании с производственно-сбытовой деятельностью; международные экономические организации различных видов; совместные и смешанные предприятия; свободные экономические зоны (зоны совместного предпринимательства, открытые города, свободные зоны беспошлинной торговли, свободные промышленные зоны и свободные зоны торговли).

Общим признаком конкретных форм совместного предпринимательства является необходимость согласования экономических интересов всех участников такого рода связей. В основе этой деятельности лежит объединение усилий, финансовых средств и материальных ресурсов, долгосрочная гарантия сбыта товаров, научно-производственная и торговая кооперация, участие в прибыли, распределении технических, инвестиционных и коммерческих рисков.

Совместное предпринимательство – это различные формы производственно-хозяйственной деятельности партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства и обращения, в научно-технической, инвестиционной и других областях хозяйственной деятельности. Одним из направлений совместного предпринимательства

является создание совместных предприятий (СП). К характерным чертам взаимодействия партнеров по СП следует отнести долговременность сотрудничества, комплексность взаимодействия партнеров не только в области производства, но и в сфере научно-технической подготовки производства, а также в реализации продукции. Принципиальные особенности сотрудничества участников СП:

1) соединение собственности взаимодействующих партнеров и образование на этой основе начального объема основных фондов и оборотных средств, принадлежащих СП;

2) совместное управление процессами развития предприятия, производства и реализации выпускаемых им продукции или услуг;

3) совместное несение производственного и коммерческого рисков предприятия;

4) раздел части прибыли СП между партнерами на условиях, регламентированных нормативными актами принимающей стороны (как правило, пропорционально участию этих партнеров в формировании собственных средств предприятия).

1.2. Формы мирохозяйственных связей

К важнейшим формам мирохозяйственных связей относят следующие:

1. Международная торговля товарами и услугами.
2. Движение капиталов и зарубежные инвестиции.
3. Миграция рабочей силы.
4. Международное научно-техническое сотрудничество.
5. Валютно-кредитные отношения.

Древнейшей формой мировых хозяйственных связей является **международная торговля**, которая прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества, когда поставки осуществляются в рамках производственной кооперации международными корпорациями. Поэтому международная торговля – не только древнейшая, но и по-прежнему важнейшая форма международных экономических отношений (МЭО).

Однако уже с индустриальной стадии начинается процесс постепенного перемещения центра тяжести мирохозяйственных связей из сферы обращения в сферу производства, развиваются и

новые формы МЭО. Становление всемирного хозяйства шло примерно в такой последовательности – от торговли к вывозу капитала, формированию международного производства и мирового финансового рынка. Причем формы, появившиеся раньше других, выступают основой для развития последующих и сами изменяются под влиянием форм МЭО, возникающих в ходе дальнейшей эволюции мирового хозяйства. Так, еще в прошлом веке экспорт товаров преобладал над экспортом капитала, в настоящее время экспорт капитала является важнейшим направлением МЭО, которое прокладывает путь для экспорта товаров.

Вывоз капитала – это экспорт капитала в другие страны, осуществляемый частными финансовыми и нефинансовыми корпорациями и государством. Движение товаров и капиталов через национальные границы существенно отличается друг от друга. При реализации товара за рубежом происходит лишь смена форм стоимости, так как внешняя торговля сводится только к обмену товарами как потребительными стоимостями. Тогда как вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью извлечения предпринимательской прибыли или получения процентов.

Вывоз капитала может осуществляться как в предпринимательской форме, так и в виде ссудного капитала. Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних предприятий и смешанных предприятий. Капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие контроль над ними со стороны инвестора, называются прямыми иностранными инвестициями. В международной статистике к ним обычно относятся такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25 % акционерного капитала компаний. В отличие от прямых портфельные инвестиции формально не дают права контроля над объектом вложений.

Вывоз капитала в ссудной форме осуществляется в виде займов, кредитов, помещения денег в иностранные банки. Причем само понятие «движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей» рассматривается в узком и широком смысле. В узком смысле – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. В широком смысле это понятие включает в себя также заграничные

портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные облигации, акции зарубежных предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, не обеспечивающие контроля за хозяйственной деятельностью заемщика.

Рост вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях научно-технической революции. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффективного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, ведение которых нередко невозможно без международной кооперации. Важно, что вывоз капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей, как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на проведение инженерно-строительных работ (инжиниринг), оказание технологических, финансовых и других услуг.

Миграция рабочей силы – перемещение, переселение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. Различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция – это миграция рабочей силы между регионами одной страны, при этом численность населения страны не изменяется. При внешней миграции пересекаются границы страны. Внешняя миграция влияет на численность населения, увеличивая или уменьшая его на величину миграционного сальдо. Последнее представляет собой разницу между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (эмигранты), и количеством людей, переселившихся в данную страну из-за ее пределов (иммигранты).

Перемещения людей и целых народов известны с древнейших времен. Первым массовым и целенаправленным завозом трудовых ресурсов в новое время была доставка черных рабов на Американский континент. После запрещения работорговли второй крупнейшей волной миграции явилась эмиграция из Европы в страны Нового Света. В период становления капитализма в связи с развитием машинной индустрии переселенческие движения рабочей силы приобретают все более массовый характер.

Традиционно основными экспортерами рабочей силы являются развивающиеся и менее развитые страны, а в настоящее время – и страны СНГ. Основу международного миграционного трудового потока составляют в данный период рабочие, в меньшей степени – служащие. Специалисты, преимущественно научно-

технические кадры, хотя и представляют небольшую долю в общем числе мигрантов, играют важную роль в международной миграции (так называемая «утечка умов»). Наибольшие потери от эмиграции рабочей силы, особенно ученых и специалистов, несут развивающиеся страны. Ущерб, понесенный этими странами в результате потери квалифицированных кадров, составляет десятки миллиардов долларов.

Число иностранных рабочих в США достигает 5,0–6,5 млн человек; в Западной Европе – 4,1–6,5; в Латинской Америке – 3,5–4,0; в странах Ближнего Востока и Северной Африки – 2,8; в Западной Африке – 1,3 млн человек. Всего в послевоенный период в поисках средств существования из Европы эмигрировало около 70 млн человек. Таким образом, миграция рабочей силы – часть МХС. Международная миграция рабочей силы является следствием неравномерности экономического развития отдельных стран, происходит, как правило, из менее развитых в более развитые государства и носит стихийный характер.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) – одна из форм динамично развивающихся направлений МХС. Под МНТС понимается совместная разработка научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.

Формы МНТС многообразны: 1) взаимные консультации по основным вопросам научно-технической политики; 2) разработка долгосрочных научных прогнозов; 3) совместное планирование решения важных научных и технических проблем; 4) кооперирование научно-технических исследований; 5) совместное решение научных проблем силами объединенных организаций; 6) обмен опытом и научно-техническими достижениями; 7) сотрудничество в области научно-технической информации, патентного дела и изобретательства; 8) сотрудничество в области стандартизации; 9) подготовка квалифицированных научных кадров. МНТС осуществляется на основе межправительственных и межведомственных соглашений и договоров.

Многообразие форм МНТС позволяет каждому государству выбирать для себя те из них, которые в наибольшей степени соответствуют его национальным интересам и особенностям, и постепенно переходить от простых форм к сложным.

Международные валютные отношения обеспечивают необходимые условия для воспроизводства капитала в рамках всемирного хозяйства, так как в специфической форме реализуют и разви-

вают законы денежного обращения. В этой связи в современных условиях функционирование мирохозяйственных связей просто немыслимо без налаженной системы валютных отношений. Эти отношения влияют на различные формы международных экономических связей – международную торговлю, научно-технический обмен, вывоз капитала, финансово-кредитные операции, туризм и т. д.

Валютные отношения – это экономические отношения, возникающие в результате движения мировых денег и обслуживания разных форм хозяйственных связей между странами. Их эволюция обусловлена углублением международного разделения труда, структурными изменениями мировой экономики и дальнейшим развитием производительных сил. Обладая относительной самостоятельностью, валютные отношения через финансово-кредитные операции, платежные балансы, систему валютных курсов оказывают многообразное воздействие на состояние мирового рынка и динамику развития международных взаимосвязей.

Валютные отношения функционируют в сфере распределения и обмена. Различают мировую, международные (региональные) и национальные валютные системы.

Национальные валютные системы – это совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется международный платежный оборот, формируются и используются валютные ресурсы, необходимые для нормального процесса общественного воспроизводства. Национальная валютная система – форма организации валютных отношений страны, определяемая национальным законодательством, она является составной частью денежной системы. Ее основными элементами являются: национальная валютная единица; состав официальных золотовалютных резервов; паритет валюты и механизм формирования валютного курса; условия обратимости валюты; наличие или отсутствие валютных ограничений; порядок внешних расчетов страны; режим национального валютного рынка и рынка золота; статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны. Особенности национальной валютной системы определяются условиями и уровнем развития экономики страны, а также ее внешнеэкономическими связями.

Основой развития мировой и международных валютных систем является международное разделение труда. Оно способствует взаимному обмену результатами деятельности национальных

экономик. Мировая валютная система – форма организации международных валютных отношений, обусловленная развитием мирового хозяйства и юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями. Она включает в себя международные организационные институты (МВФ, ЕБРР и др.) и комплекс международно-договорных и государственно-правовых валютных механизмов. Основными составными элементами мировой валютной системы являются: национальные и коллективные резервные валютные единицы; состав и структура международных ликвидных активов (валютные средства и золотые резервы); механизм валютных паритетов и курсов; условия взаимной обратимости валют; объем валютных ограничений; формы международных расчетов; режим международных валютных рынков и мировых рынков золота; статус межгосударственных валютно-кредитных организаций, регулирующих валютные отношения.

Международные (региональные) валютные системы – это территориально обособленные части мировой валютной системы. Классическим примером международной валютной системы является Европейская валютная система (ЕВС), действующая с марта 1979 г. и объединяющая десять государств Европейского сообщества: Англию, Бельгию, Данию, Ирландию, Испанию, Италию, Люксембург, Нидерланды, Францию и Германию. Таким образом, ЕВС является организационно-экономической формой отношений ряда стран Европейского сообщества в валютной сфере и направлена на стимулирование интеграционных процессов, а также уменьшение колебаний и взаимоувязку курсов национальных валют. ЕВС включает три составных элемента: 1) специальную европейскую расчетную единицу ЭКЮ, являющуюся полноценной коллективной международной валютой ЕВС; 2) обязательства по согласованному поддержанию изменений рыночных валютных курсов в оговоренных количественных пределах с помощью валютного вмешательства центральных банков; 3) механизм кредитной помощи правительствам, сталкивающимся с финансовыми затруднениями при поддержании рыночного валютного курса на двусторонней основе, а также за счет средств специального Европейского фонда валютного сотрудничества, которые используются для краткосрочного (от 3 до 6 месяцев) и среднесрочного (от 2 до 5 лет) кредитования. Соответствующие расчетно-кредитные операции осуществляются через Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

1.3. Понятие малой открытой экономики и развитие внешнеэкономической деятельности в Беларуси

Деление стран на большие и малые является условным в экономической литературе. В настоящее время сложилось три основных подхода в определении места страны в мировой экономике.

Сторонники первого подхода за основу определения места страны берут количественные показатели, характеризующие размеры территории страны и численность населения (С. Кузнец). К малым странам относят страны с населением не более 15 млн человек. Такой подход получил название количественного.

Представители второго подхода как основной критерий определения малой страны используют показатели ВВП, ВВП, уровень национального дохода на душу населения (С. Фабрикант, Т. Сунтовский, А. Эдвардс). Считается, что малой страной является страна, ВВП которой не превышает 50 млрд долл. США.

Сторонники третьего подхода открытость малой экономики определяют степень политического и экономического суверенитета (Г. Ледю, И. Вейс). Такой подход получил название качественного. Они считают, что малая страна – та, которая не в состоянии противостоять внешнему влиянию, оказывающему как положительное, так и отрицательное воздействие на ее экономику и политику.

Кроме основных трех подходов имеются и другие точки зрения. Так, Ю. Юданов предложил интегральный принцип, включающий совокупность территориально-демографических, экономических, политических признаков, т. е. комплекс оценок, и использование следующих показателей: ВВП не более 50 млрд долл. США; численность населения не более 15 млн человек; структура экономики при необходимости приспосабливается к конъюнктуре мирового рынка и характеризуется, с одной стороны, незначительным развитием массового производства, преобладанием отраслей, производящих уникальные товары небольшими партиями, с другой стороны – ускоренным развитием сельскохозяйственной, лесной, добывающей отраслей, в которых эксплуатируются дефицитные на мировом рынке ресурсы; высокий уровень развития наукоемких и высокотехнологичных производств; значительная доля экспорта машин, оборудования, продукции обрабатывающей промышленности по сравнению с экспортом продуктов неглубокой степени переработки; возрастающая роль обслу-

живающих и информационных отраслей, входящих в международное разделение труда; открытый характер экономики (доля экспорта в ВВП выше 15–20 %). Открытая экономика предполагает не только свободу движения факторов производства, информации, финансовых ресурсов, но и целостность и интегрированность в мировое хозяйство. Не следует отождествлять открытую экономику с бесконтрольностью и вседозволенностью во внешне-экономических связях, так как стихийная открытость угрожает экономической безопасности страны. Открытость экономики строится на принципах эффективности, конкурентоспособности и национальной безопасности экономики страны.

В экономической литературе выделяются четыре типа модели вхождения в малую открытую экономику: тотальный; секторный (отраслевой); точечный (отдельные предприятия); территориальный.

При *тотальном* вхождении в малую открытую экономику предполагается снятие ограничений и запретов для резидентов в выходе на мировой рынок и допуск на внутренний рынок иностранного капитала. Земля, недвижимость свободно продаются, отсутствуют дискриминационные меры на ввоз и вывоз капитала и валюты. Роль государства сводится к минимуму в регулировании внешнеэкономической деятельности. В качестве примеров такого вхождения в малую открытую экономику можно назвать Тайвань, Сингапур, Гонконг.

Секторное (отраслевое) вхождение в открытую экономику ориентировано на развитие экспортных отраслей с целью занять определенную нишу на мировом рынке. Остальные отрасли подтягиваются в развитии до уровня этих отраслей. Государство проводит долговременную государственную поддержку приоритетным отраслям. Примерами являются такие страны, как Япония, Южная Корея, Бразилия, Аргентина, Мексика.

Точечный тип вхождения в открытую экономику имеет много общего с предыдущим. Особенности осуществления этой модели связаны с ограниченностью инвестиционных и финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, технического и технологического перевооружения отрасли, а затем и экономики страны. Примером является развитие добывающей отрасли в Чили.

Территориальный – предполагает использование географических особенностей страны и создание свободных экономических зон с особым льготным экономическим и правовым режимом хозяйствования для национальных и иностранных субъектов. Примером являются свободные экономические зоны в Китае.

Для Республики Беларусь приемлемо использование как точечного вхождения в малую открытую экономику на уровне отдельных предприятий, обусловленное неразвитостью рыночных отношений, ограниченностью инвестиционных ресурсов, так и секторного, обусловленного необходимостью поиска своей ниши на мировом рынке.

При выборе модели вхождения в открытую экономику необходимо помнить, что критерием выбора является такой тип вхождения, который максимально способствует развитию экономики, а не является самоцелью.

МХС оказывают воздействие на национальную экономику и в то же время сами ощущают влияние национальных особенностей народного хозяйства любой страны. Для стран СНГ эти особенности во многом связаны с исчезновением единого экономического пространства, разорванностью платежно-кредитных, валютно-финансовых, производственно-технологических, научно-исследовательских связей. Экспортная традиция СССР оказала влияние на сложившиеся МХС.

Многочисленные попытки переломить снабженческо-сбытовую и торгово-посредническую модель внешнеэкономической деятельности (ВЭД) республики привлечь новые технологии не привели к положительным результатам. ВЭД Беларуси характеризуется значительным снижением внешнеторгового оборота, сдвигами в товарной и межотраслевой структуре экспорта-импорта, потерей ранее освоенных ниш в мировой торговле. Низкая эффективность внешней торговли республики связана с отсутствием единой государственной концепции ВЭД, которая определила бы экспортную специализацию, исходя из ее геополитического и экономического положения. Нет согласования целей ВЭД субъектов хозяйствования и государства. Не выделены приоритеты в привлечении иностранных инвестиций и не обеспечены необходимые гарантии инвесторам из-за рубежа.

Негативно влияет на ВЭД отсутствие опыта самостоятельной деятельности отечественных хозяйственников на внешнем рынке, неразвитость инфраструктуры ВЭД. В этой связи необходима отработка параметров всемирного хозяйственного развития и вхождения в систему МХС, формирование экономики, адекватной МХС, с целью трансформации ее в мировую систему при сохранении национальных целей и приоритетов. Для этого необходимо ориентировать экономику на воспроизводственную модель ВЭД, формировать новые экономические отношения на ассоциативной и транснациональ-

ной основе (ТНК, ФПГ, консорциумы) с внедрением новых форм взаимодействия с государственными органами управления. Возможно создание совместно с Россией финансово-промышленных групп (ФПГ), а в дальнейшем на этой основе формирование консорциумов, ТНК. Расширение участия Беларуси в МХС может быть достигнуто на основе улучшения конъюнктуры для увеличения объемов экспорта продукции промышленности (машиностроения, химического комплекса, стройматериалов, деревообрабатывающей промышленности, легкой) и агропромышленного комплекса. Основными регионами ВЭД республики являются страны СНГ и Восточной Европы, которые из-за отсутствия внутренней стабильности в ближайшей перспективе не могут рассчитывать на расширение сотрудничества с развитыми странами. Центральной проблемой для Беларуси остается поиск наиболее благоприятных условий взаимодействия с мировыми лидерами в НТП.

Диверсификация импорта предполагает восстановление традиционных связей с партнерами в Восточной Европе, а также с новыми индустриальными и развивающимися странами, располагающими потенциальными возможностями для закупки продукции белорусских предприятий.

В Беларуси провозглашен принцип равноправия в торговле и широкомасштабной интеграции. Большое внимание уделяется договорной базе. Беларусь заключила 37 двусторонних и многосторонних соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве, 24 из которых установили режим наибольшего благоприятствования в торговле (Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Беларусью и ЕС 1995 г.).

Государственная политика привлечения иностранных инвестиций направлена на максимальное содействие иностранным инвесторам, создание благоприятных условий, законодательной базы, адекватной международным нормам и стандартам.

Развитию внешнеэкономической деятельности Беларуси способствуют 18 внешнеэкономических миссий (Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Германия, Израиль, КНР, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Россия, США, Украина, Франция, Чехия, Швейцария, Вьетнам).

С учетом экономического потенциала Беларуси, ее территории, технико-экономического уровня первоначальное вхождение Беларуси в соответствующие ниши мирового рынка может осуществляться не целыми отраслями и подотраслями, а отдельными предприятиями, наиболее подготовленными к международному сотрудничеству.

Глава 2

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ

2.1. Внешняя торговля и формы ее регулирования

Международная торговля (МТ) – это сфера международных товарно-денежных отношений, характеризующая совокупность внешней торговли всех стран мира. Внешнеторговый оборот определяется суммированием стоимостных объемов экспорта и импорта за определенный период времени. Различают МТ товарами и услугами. Часто под МТ подразумевают только торговлю товарами на мировом рынке.

Международная торговля – торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Для подавляющего большинства стран мира внешняя торговля является главной формой внешнеэкономических связей, а также опосредует другие формы, значительная часть которых реализуется через внешнюю торговлю.

Международная торговля осуществляется посредством коммерческих сделок, оформляемых внешнеторговыми контрактами. Для внешней торговли (ВТ) большое значение имеют условия ее кредитования, применяемые формы расчетов и валютные условия контрактов, особенности организации внешнеторговой деятельности в стране.

Внешнеторговая деятельность регулируется государством. Для этого используются такие средства и формы, как таможенный тариф, лицензирование, контингентирование и другие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспортно-импортных операций и другие средства. Договорно-правовой базой для ведения внешней торговли являются торговые договоры, соглашения о платежах, кредитные соглашения и др. Внешнеторговая политика является составной частью внешнеэкономической политики. Внешнеторговая политика страны – это политика в области регулирования условий доступа на внутренний рынок иностранных товаров и услуг и обеспечение условий проникновения товаров и услуг собственных производителей на зарубежные рынки.

Выделяют два подхода к ее осуществлению: протекционизм и свободную торговлю.

Протекционизм – политика по ограничению доступа на внутренний рынок иностранных субъектов хозяйствования с целью устранения влияния их на конкуренцию внутреннего рынка страны.

Свободная торговля (фритредерство) – политика устранения ограничений в международной торговле и создания условий свободной конкуренции между субъектами хозяйствования.

Таможенный тариф и таможенная пошлина. Контингентирование и квотирование. Одной из важнейших форм государственного регулирования ВТ является таможенный тариф, под которым понимается систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу. Таможенные пошлины – государственные денежные сборы (налоги), взимаемые через таможенные учреждения при ввозе товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны. Таможенной пошлиной облагаются товары ввозимые, вывозимые и транзитные.

Размер таможенной пошлины определяется таможенными тарифами, которые содержат списки товаров, облагаемых таможенной пошлиной. Таможенный тариф платится в рублях по рыночному курсу или, по желанию экспортера, в валюте. В таможенном тарифе товары сгруппированы в зависимости от степени обработки (готовые изделия, полуфабрикаты, сырье) и по происхождению (промышленные, минерально-сырьевые, сельскохозяйственные и т. п.). По методам взимания различают таможенные пошлины «адвалорные» (процент с цены товара) или в форме твердых ставок за установленную единицу товара (штуку, вес, объем, длину и т. д.).

Таможенная пошлина увеличивает цену импортируемых товаров, что позволяет государству осуществлять протекционистскую политику в отношении отечественных производителей и ограничивать объем и конкурентоспособность ввозимых товаров. Средний уровень ставок таможенного тарифа для стран с режимом наибольшего благоприятствования существенно ниже, чем для остальных государств. В некоторых случаях с целью развития равноправных и взаимовыгодных экономических связей между странами определенная часть внешнеторговых операций может осуществляться беспошлинно.

Существуют иные формы и инструменты регулирования внешней торговли. К ним, в частности, относится квотирование, которое применяется для сбалансирования поставок и платежных балансов с целью регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, для достижения взаимовыгодных договоренностей на переговорах, а также в качестве ответных мер на дискриминационные действия иностранных государств. Квотирование – временные, вводимые государственными органами ограничения производства, экспорта и импорта товаров.

Квота – это инструмент регулирования экспорта и импорта во ВТ путем установления на определенный период количественных ограничений объемов ввозимых и вывозимых товаров. Основанием для таких ограничений могут быть обязательства страны по международным соглашениям, а также необходимость соблюдения национальных интересов. Наряду с квотированием и контингентированием как формами государственного регулирования ВТ, осуществляемого путем установления экспортных и импортных квот (контингентов), на основе которых ограничивается или разрешается ввоз или вывоз определенных товаров, существуют и другие формы. Причем в последнее время квоты все больше заменяются иными формами регулирования.

Лицензирование товаров – одно из средств государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. При этом под лицензией понимается разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление экспортно-импортной деятельности. Специализированным внешнеэкономическим организациям выдаются генеральные лицензии, которые позволяют проводить экспортно-импортные операции по группе товаров в течение определенного срока.

Лицензирование является формой контроля государства за внешнеэкономической деятельностью организаций, рациональным использованием экспортных ресурсов и сбалансированностью импорта. Лицензирование экспорта и импорта как мера оперативного регулирования государством внешнеэкономических связей вводится на определенные периоды времени по отдельным товарам, работам, услугам, включенным в перечень продукции общегосударственного назначения, а также по отдельным странам и группам стран в тех случаях, когда этого требует состояние платежных отношений или иные экономические и политические условия.

Показателями международной торговли являются стоимостные физические объемы, а также динамика экспорта и импорта, внешнеторгового оборота, товарная структура и географическое распределение, торговый баланс и др.

К важнейшим показателям, характеризующим состояние внешней торговли, относят экспорт и импорт. Под экспортом понимается продажа товара с вывозом его за границу иностранному контрагенту. Экспортом (невидимым) является также предоставление иностранным гражданам и фирмам туристических, транспортных и других видов услуг. Таким образом, экспорт – это товары и услуги, проданные покупателям в других странах, вывозимые из страны за границу. Кроме того, экспорт – вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные организации. Как экспорт может засчитываться продажа товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и организациям, расположенным и действующим на территории страны-экспортера, вне зависимости от того, потребляются ли товары в этой стране или вывозятся за границу.

Под импортом понимается приобретение у иностранного контрагента товаров с ввозом их из-за границы. Импорт включает также платное пользование услугами иностранных лиц, фирм и организаций. Наряду с импортом товаров и услуг широко применяется импорт капиталов в виде иностранных кредитов и инвестиций. Кроме показателей экспорта и импорта, большое значение для характеристики состояния внешней торговли имеет использование показателей экспортной и импортной квоты. Экспортная квота – это установленный государственными организациями объем экспорта конкретных товаров. Экспортная квота устанавливается на определенный срок и измеряется в физическом или стоимостном выражении. Импортная квота – это нетарифные количественные способы ограничения (стоимостной или натуральной) ввоза определенных товаров в страну.

При анализе развития МТ используются показатели внешнеторгового оборота и чистого экспорта. Внешнеторговый оборот – это сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период времени: месяц, квартал, год. Чистый экспорт товаров и услуг – это разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за определенный период.

С развитием интернационализации хозяйственной жизни МТ растет темпами, опережающими темпы роста производства, причем даже в периоды экономических спадов. Так, темпы ми-

рового промышленного производства 1990 г. составляли 2,6 %, соответственно мировой торговли – 4,8 %, в 1995 г. темпы мирового промышленного производства характеризовались 3,5 %, а мировой торговли – 8,8 %. Географическое распределение МТ характеризуется преобладанием развитых стран с рыночной экономикой. В 1990 г. на них приходилось 74 % мирового экспорта товаров, соответственно в 1995 г. – 67,9 %. Продолжает возрастать значение стран – членов ЕС (свыше трети мирового экспорта в 1960 г., около 41 % в 1990 г.), растет доля Японии (3 % в 1960 г., 6 % в 1990 г.), снизилась доля США (16 % в 1960 г., 14 % в 1990 г.). Причем развитые страны прежде всего торгуют друг с другом. Этим отчасти объясняется столь значительная роль в МТ стран ЕС, для которых характерна взаимная интенсивная торговля.

Значения показателей удельного веса стран «третьего мира» в МТ в последнее время медленно, но изменяются: 21 % – в 1960 г., 24 % – в 1990 г. и 28,2 % – в 1995 г.

Существенно изменилась роль различных товарных групп. До второй мировой войны примерно 2/3 мирового товарооборота приходилось на сырье и топливо, в 1985 г. – 25 %, а в 1995 г. – 12 %. В довоенный период доля продовольствия составляла 23 % экспорта, к 1984 г. она снизилась до 9,4 %, а в 1995 г. соответственно до 8,2 %. Крупнейшими лидерами-экспортерами остаются США, Канада, Франция, Нидерланды. В то же время доля продукции обрабатывающей промышленности в мировом экспорте возросла с 4 % в довоенный период, до 63 % в 1985 г., а в 1995 г. составила более 77 %. В таких странах, как Япония, Германия, доля обработанной продукции в структуре их экспорта равняется 90 %. Особенно быстро увеличивалась доля машин, оборудования и транспортные средств. К числу быстрорастущих товарных групп относится и химическая продукция. Доля топлива, резко возросшая к концу 1970-х гг. под влиянием многократного увеличения цен на него, имеет тенденцию к сокращению.

В товарную структуру не включаются услуги, тем не менее в последнее время они играют большую роль во внешнеторговых потоках. Так, экспорт услуг в 1995 г. достиг 1230 млрд долл. Сфера услуг включает не только традиционные транспортные, банковские, медицинские услуги, но и услуги нового типа, это информатика, телекоммуникация, научно-технические и производственные услуги, строительно-монтажные работы. В 1992 г. на мировом рынке объем продаж ноу-хау превысил 20 млрд долл.

2.2. Внешнеторговый оборот и товарная структура экспорта и импорта в Беларуси

Внешнеторговый оборот Республики Беларусь в 2002 г. сложился в фактических ценах в долларовом выражении в размере 16,9 млрд долл. США и увеличился по сравнению с 2001 г. на 9,2 %.

Общий объем экспорта Республики Беларусь в 2002 г. достиг 7,98 млрд долл. США (56,1 % ВВП). Общий объем импорта в 2002 г. сложился в размере 8,9 млрд долл. США (62,6 % ВВП). Сальдо внешней торговли в 2002 г. оставалось отрицательным и составило 915,9 млн долл. США.

Экспорт. Наибольший удельный вес в товарной структуре экспорта имели:

- транспортные средства (тракторы и грузовые автомобили, мотоциклы, велосипеды и др.);
- химическая продукция (калийные и азотные удобрения, органические химические соединения и др.);
- машины, оборудование и механизмы (холодильники и морозильники, металлообрабатывающие станки, телевизоры, подшипники и др.);
- текстиль и текстильные изделия (химические волокна и нити, текстильная и трикотажная одежда, льноволокно, хлопчатобумажные ткани и др.);
- минеральные продукты.

Импорт. Наибольший удельный вес в структуре импорта в 2002 г. составляли следующие товарные группы:

- минеральные продукты;
- машины, оборудование и механизмы;
- продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности;
- драгоценные металлы и изделия из них;
- химическая продукция.

Стратегически важным для Республики Беларусь является определение ее внешнеторгового потенциала, места в международном разделении труда и обеспечение плавности вхождения в мирохозяйственные связи.

Исторически сложилось, что экономика республики всегда была ориентирована на внешние рынки. По методике Всемирного банка, внешнеторговая квота (экспорт плюс импорт в ВВП по паритету покупательской способности) Беларуси в 1997 г. равня-

лась 18,8 %, Греции – 28, Италии – 38,2, Испании – 36,2, Турции – 18,5, Польши – 27 %.

В отличие от других стран СНГ с высокой долей добывающих отраслей Республика Беларусь экспортирует в основном продукцию обрабатывающих отраслей, на долю промышленной продукции приходится около половины экспорта. Вывозится 90–95 % произведенных тракторов и автомобилей, 70–75 % – металлообрабатывающих станков, 70–80 % – холодильников и морозильников, половина телевизоров, 80–90 % – калийных удобрений, 60–80 % – химических волокон и нитей, почти все произведенные шины и мотоциклы.

Несмотря на то, что Республика Беларусь занимает в мировом сообществе по территории 0,15 % и по численности населения 0,18 %, по выпуску отдельных видов промышленной продукции ее удельный вес в мировом производстве значителен. Так, калийных удобрений в Беларуси производится 11 % мирового объема, тракторов – 8 %, холодильников – 1,3 %, химических волокон и нитей – 0,6 %.

Динамика белорусского экспорта находилась под воздействием ряда факторов:

- снижение емкости торговых рынков в странах бывшего СССР вследствие охватившего их экономического кризиса;
- рост конкуренции на рынках постсоциалистических стран после либерализации внешней торговли;
- изменение условий торговли (переход от внутренних цен СССР к мировым, резкие колебания реальных курсов по отношению к валютам основных торговых партнеров);
- множественность валютных курсов, ограничения операций с валютными ресурсами, ограничения расчетов в белорусских рублях между белорусскими предприятиями и нерезидентами и т. д.

Республика Беларусь поддерживает торгово-экономические отношения более чем со 140 странами мира.

Из всего внешнеторгового оборота Беларуси в 2001 г. на долю стран СНГ приходилось 65,7 %, на долю стран дальнего зарубежья – 34,3 %. В 1999 г. пропорции несколько изменились: СНГ – 65,2 %, дальнее зарубежье – 34,8 %.

Традиционно основными партнерами Беларуси во внешней торговле являются: Россия, Украина, Германия, Польша, Литва и Латвия. В 2001 г. на эти страны приходилось 64,1 % внешнеторгового оборота республики, или 75,8 % общего объема белорусского экспорта. За период 1990–1998 гг. в регионально-стра-

новой структуре экспорта произошли существенные сдвиги в результате выравнивания цен в торговле между странами СНГ по сравнению с мировыми, потери рынков сбыта отдельных групп белорусских товаров.

Вместе с тем благодаря интеграционным усилиям с 1996 г. экспорт в Россию начал быстро набирать темпы. Следствием этого явился рост с 39,9 % в 1992 г. до 53,4 % в 2001 г. удельного веса России в экспорте товаров из Республики Беларусь. В структуре экспорта товаров доля СНГ составляла в 1998 г. 69,4 % и стран дальнего зарубежья – 31,6 %; в 1999 г. доля СНГ – 61,4 %, стран дальнего зарубежья – 38,6 %; в 2001 г. доля СНГ – 72,6 %, стран дальнего зарубежья – 27,4 %.

На африканском континенте основным торговым партнером Республики Беларусь является Египет (38 %). Значительные поставки белорусской продукции осуществляются в Алжир (16 % от общего экспорта в Африку), в Эфиопию (14 %), в Марокко (11 %), в ЮАР (6 %). Ведущими торговыми партнерами республики на американском континенте являются США (46,6 % от общего объема экспорта), Бразилия (26,6 %), Перу (9,3 %), Куба (3,2 %).

Экспорт белорусской продукции в страны Азии характеризуется небольшими объемами, распыленностью по многим странам. Основными торговыми партнерами являются: Китай (всего 34,5 % от общего объема экспорта в Азию), Индия и Вьетнам.

Объем экспорта товаров и услуг республики на рынки Австралии и Океании незначителен и составляет 765 тыс. долл. США (1998). При этом 63 % его приходится на Австралию и Океанию и 37 % – Новую Зеландию.

Во внешней торговле товарами на протяжении последних лет сохраняется отрицательное сальдо.

Снижение стоимостных объемов экспорта в 1999 г. сопровождалось ростом или сохранением количества натуральных товарных поставок и сокращением цен на реализацию белорусской продукции на внешних рынках. Указанные обстоятельства были вызваны как внутренними факторами (общим падением цен в России, на долю которой приходилось 2/3 экспорта, а также других, связанных с нею странах СНГ), так и внешними (ухудшением конъюнктуры мирового рынка, вызванным прежде всего падением цен на нефте- и химическую продукцию).

В целом, по расчетам Министерства статистики Республики Беларусь, средние экспортные цены снизились за 1999 г. на 17,5 % при росте физического объема экспорта (в сопоставимых

ценах) на 3,6 %. В наибольшей степени сократились средние цены по экспорту в Россию (на 23,9 %), хотя объемы натуральных поставок уменьшились ненамного.

В наименьшей степени средние цены упали по экспорту в дальнее зарубежье (на 5,3 %), при этом натуральные поставки в данный регион выросли значительно – на 26,5 %. В результате изменения средних цен произошло снижение стоимостного объема экспорта (в текущих долларовых ценах) в целом по республике на 16,2 % (в том числе по всем основным направлениям торговли), СНГ и России – на 29,5 %, по дальнему зарубежью – на 5,3 %.

Таким образом, поставляя все больше товаров на экспорт, Беларусь в 1999 г. располагала все меньшим объемом экспортной выручки от их реализации. В этом смысле со всей очевидностью можно говорить о том, что белорусский экспорт в 1999 г. носил характер так называемого «разорительного экспорта». Это подтверждается при анализе списка основных товаров белорусского экспорта.

Основные экспортные товары. В группе основных товаров экспорта, которые формируют 36 % его стоимостного объема и включают 15 наименований, физические объемы поставок сократились только по пяти позициям: шинам (на 26,4 %), искусственным нитям (на 7,5 %), азотным удобрениям (на 5,3 %), подшипникам (на 4,6 %), металлообрабатывающим станкам (на 3,9 %). По остальным товарам зафиксирован рост экспортных поставок.

В результате стоимость экспортируемой продукции выросла по товарным позициям, при этом основной прирост обеспечили следующие товары:

- калийные удобрения – стоимость поставок увеличилась на 8,3 %, или 34,2 млн долл., при росте натуральных поставок на 3,8 %;

- холодильники и морозильники – рост стоимости поставок на 20,1 %, или 20,7 млн долл., при росте физических объемов на 35,6 %;

- тракторы – рост стоимости поставок на 3,4 %, или 8,9 млн долл., при росте количества на 5,7 %;

- синтетические нити – рост стоимости поставок на 12,4 %, или 8,2 млн долл., при росте количества на 26 %;

- телевизоры – рост стоимости поставок на 20,1 %, или 6,9 млн долл., при росте натуральных поставок в 1,6 раза.

По остальным товарным позициям ввиду опережающего снижения цен наблюдалось уменьшение стоимости объемов экспор-

та. Так, наибольшее абсолютное сокращение стоимости было отмечено по следующим товарам:

- грузовые автомобили – на 34,2 %, или 110 млн долл., при росте товарных поставок на 10,4 %;
- шины – на 41 %, или 87 млн долл., при сокращении натуральных поставок цен;
- азотные удобрения – сокращение экспорта по стоимости и количеству соответственно на 33,8 % (29 млн долл.) и 5,3 %;
- подшипники – на 36,8 %, или 23 млн долл., при сокращении натуральных поставок и цен;
- искусственные нити – сокращение стоимости и количества соответственно на 23 % и 7,5 %.

В целом по 6 товарным позициям, где стоимость экспортируемых товаров выросла, выигрыш составил 80 млн долл., а проигрыш (сокращение стоимости поставок по остальным 7 товарным позициям) достиг 275 млн долл. Таким образом, в группе основных экспортных товаров потери превысили выигрыш более чем в три раза.

В рамках Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 гг. рассмотрим проблемы производства и поставок за пределы республики основных экспортных товаров более подробно.

Грузовые автомобили. В 1999 г. по сравнению с 1998 г. производство грузовых автомобилей в натуральном выражении выросло на 3,1 % при росте экспорта на 10,4 %. Что касается стоимостного объема экспорта, то среди основных экспортных товаров наибольшие потери были отмечены при экспорте грузовых автомобилей: в целом 110,3 млн долл., в том числе потери в сумме 123,8 млн долл. зафиксированы на российском рынке и рынках остальных стран СНГ, куда было продано соответственно 83 и 8 % общего количества автомобилей, при росте поставок в Россию на 6,7 % и остальные страны СНГ на 29,8 %. При этом цена отгрузки сократилась по России и остальным странам СНГ соответственно на 34,5 и 40,5 %. Поставки в дальнее зарубежье, напротив, были безубыточны и выросли по сравнению с 1998 г. по стоимости больше, чем по количеству (соответственно на 85,4 и 68,3 %), за счет роста средних экспортных цен на 10,2 %, или на 3515 долл.

Грузовые автомобили в 1999 г. республика поставляла на рынки 43 стран (в 1998 г. – 35). Прибыльным был экспорт в 26 стран (общая сумма прироста экспорта – 28,3 млн долл.). Наибольшую прибыль принес экспорт грузовых автомобилей в Тур-

цию (рост количества поставок в 3,1 раза, стоимости – в 6 раз, или на 9,6 млн долл.); Узбекистан (рост количества в 2 раза, стоимости – в 3,8 раза, или на 5,1 млн долл.); Туркменистан (рост количества в 23 раза, стоимости – в 21 раз, или на 4,1 млн долл.); Пакистан (новый контракт на поставку 10 автомобилей обеспечил прирост экспорта на 2,5 млн долл.). Отдельно необходимо отметить Латвию, экспорт в которую вырос по количеству в 4 раза (на 1999 автомобилей), что обеспечило прирост экспорта на 2 млн долл. при снижении средних цен на 42 %.

Наибольшие потери, общая сумма которых составила 138,6 млн долл., были зафиксированы в торговле с Россией (снижение экспорта по сравнению с 1998 г. на 116 млн долл.), Украиной (на 16,5 млн долл.), Китаем (на 3,3 млн долл.).

Необходимо отметить, что в 1999 г. белорусские автомобили открыли для себя 12 новых рынков. Кроме Пакистана белорусскую продукцию стали покупать Чили (на 0,6 млн долл.), а также Ангола, Ирак, Йемен, Эфиопия и др. Кроме того, наблюдался уход с рынков четырех стран: Нидерландов, Финляндии, Венгрии и Азербайджана, где белорусские автомобили не сумели закрепиться.

Республика выпускает разные грузовые автомобили, и общее снижение цен на них на 34 % может говорить не только о конъюнктуре рынка, но и об изменении ассортимента выпускаемой продукции, т. е. приспособлении к потребностям соответствующих рынков. Почти половину списка экспортных рынков (22 страны) занимали в 1999 г. страны, куда республика экспортировала не более 10 автомобилей, что означает ее присутствие в режиме разовых поставок (пока без долгосрочных перспектив). А это в свою очередь требует энергичных усилий для закрепления на рынке, которые прежде всего должны заключаться в производстве различных модификаций продукции, постоянном совершенствовании и обновлении основных фондов, повышении качества комплектующих, организации и расширении сервисных служб на рынках новых стран. К этому также следует добавить постоянную проблему предсказуемости качества комплектующих (прежде всего, моторов российского производства, которые не всегда устраивают покупателей, например, большегрузных грузовиков).

Тракторы. Производство тракторов в 1999 г. выросло по сравнению с 1998 г. на 1,9 % при росте экспорта на 5,9 %. В отличие от грузовых автомобилей по этой важнейшей позиции белорусского транспортного экспорта был достигнут прирост стоимости экспорта на сумму 8,9 млн долл., количество отгруженных в Рос-

сию тракторов выросло на 40 % и составило 36 % стоимостного экспорта. За счет этого при падении цены на 5,8 % стоимость экспорта увеличилась на 31,7 %, или 38,5 млн долл.

В наибольшей степени снизились поставки в остальные страны СНГ (на 37,3 %), и даже при росте цен на тракторы на 4,8 % потери стоимости составили 17,5 млн долл. В дальнейшем зарубежье поставки также сократились количественно на 9,7 %, по стоимости – на 13,7 % и при снижении экспортной цены – в среднем на 4,3 %. При этом потери экспорта достигли 12,2 млн долл. В результате при увеличении физических объемов поставок на 5,7 % общий рост стоимости экспорта тракторов из-за снижения средней цены на 2,2 % составил лишь 3,4 %, или 8,9 млн долл.

В число покупателей белорусских тракторов в 1999 г. входило без малого 60 стран, при этом продукция уже не поставлялась на рынки 11 стран, в число которых в 1998 г. входили: Швеция (141 трактор), Ирландия, ЮАР, Новая Зеландия (все по 24), Колумбия (12), а также Мавритания, Кипр, Лихтенштейн, Великобритания и др. С другой стороны, поставки тракторов в эти 9 стран были возобновлены или произведены впервые в 1999 г. (в основном в количестве до 10 штук), что говорит о необходимости закрепления на указанных рынках и требует соответствующих модификаций техники, способных заинтересовать покупателей. Это требует качественных инвестиций и (или) инвестиционного импорта предсказуемого качества из дальнего зарубежья. Из суммы в 120 млн долл., необходимой для модернизации производственного процесса, завод из собственных средств смог собрать лишь четверть.

Возможно, некоторому ослаблению остроты ситуации способствовало бы более рациональное распределение валюты, полученной от экспорта других видов транспортных средств.

Проблема «серого экспорта». В настоящее время инвестиционная недостаточность в связи с потерями экспорта становится фундаментальной проблемой, но не единственной, которая напрямую влияет на конкурентоспособность белорусского экспорта. Другой проблемой является так называемая проблема «серого экспорта». Ее появление вызвано многими причинами, одна из них – отсутствие свободной конвертации национального рубля, что деформирует практически всю внешнюю торговлю основными товарами белорусского экспорта.

Так, согласно анализу МИДа, например, в Германию «левыми» путями завозилось до 150 тракторов (около четверти объема их реализации через дилерскую сеть МТЗ), в результате чего по-

тери завода оценены приблизительно в 3 млн DEM. «Серые дилеры» приобретали тракторы за белорусские рубли, сбывали их в Германии по демпинговым ценам. В результате дилерская сеть МТЗ, на создание которой потрачено с 1990 г. около 15 млн DEM, несет убытки.

Шины. Следующей, после грузовых автомобилей, достаточно ощутимой потерей в экспорте были шины. Общая сумма сокращения их экспорта в 1999 г. по сравнению с 1998 г. равнялась 87 млн долл., что было обусловлено снижением как стоимостных, так и физических объемов экспорта (соответственно на 42 и 26 %) при сокращении объемов производства на 3 %.

Более 90 % экспорта шин приходится на страны СНГ, стоимостной объем экспорта в эти страны снизился в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на 92 млн долл. Наибольшие потери экспорта были на российском направлении, где он сократился физически на 32 % и по стоимости – на 47 %, или 78,7 млн долл. Аналогичны причины потерь экспорта в остальные страны СНГ (на 13,1 млн долл.). Лишь в дальнейшем зарубежье (доля экспорта в эти страны выросла с 7,7 до 17,3 %) увеличились натуральные поставки (на 82 %), выросла и стоимость экспорта (на 30 %, или 4,9 млн долл.), что сократило общую сумму потерь экспорта шин в целом по республике до 86,9 млн долл.

Калийные удобрения. Наибольший прирост стоимости был получен при экспорте калийных удобрений. Начиная с прошлого года белорусские калийщики на внешнем рынке начали работать совместно с российскими коллегами («Уралкалий», «Сильвинит») в рамках Международной калийной корпорации (МКК), которая после вхождения в нее белорусской стороны заняла первое место, обойдя канадских конкурентов. Благодаря согласованным действиям и влиянию на мировые цены, удалось увеличить цены поставки белорусских калийных удобрений на рынки дальнего зарубежья и более эффективно перераспределить потоки в рамках СНГ (из России в остальные страны), за счет чего был получен прирост стоимости экспорта на 8,3 %, или 25 млн долл., при росте физического объема поставок лишь на 3,8 %. Здесь «потери» российского рынка (на самом деле это достаточно успешная интеграция отраслевых компаний) обернулись для республики общим выигрышем. Вместе с тем Беларусь занимает в МКК неравноправное положение и финансовая сторона деятельности корпорации закрыта для нее, хотя в общем объеме экспорта в отдельные годы доля Беларуси даже превышала 50 %.

Холодильники. Производство холодильников не увечилось, т. е. завод работает на предельной мощности, и рост экспорта продукции достигнут за счет перераспределения на экспорт части продукции, которая прежде предназначалась для внутреннего рынка. В этом смысле дальнейший рост экспорта холодильников может быть обеспечен только за счет сокращения поставок на внутренний рынок, поскольку производственные мощности по выпуску холодильников, как нам известно, задействованы полностью, а для расширения производства попросту нет средств. И здесь проблемы роста экспорта конкретной продукции упираются в инвестиции. Понятно, что у завода их нет, поскольку, как известно, есть проблемы с обслуживанием японского кредита на производство компрессоров, для погашения которого у завода нет средств. Обсуждение вариантов расширения японских кредитов пока приостановлено ввиду неплатежеспособности республики по старым кредитам.

Телевизоры. По данной позиции в 1999 г. экспорт вырос как в физическом выражении, так и по стоимости (соответственно на 58,5 и 20,1 %, или 6,9 млн долл.). Основной регион поставок – Россия, основные регионы закупки комплектующих – дальше зарубежье. Попытки освоения рынков дальнего зарубежья (с валютной оплатой) не приносят успехов.

Так, контракт на поставку телевизоров в Чехию предполагал одновременно заключение договора о сервисном обслуживании с местным центром в Праге, однако уровень технологии сборки белорусского телевизора был оценен, в лучшем случае, как уровень начала 1980-х гг. Западные телевизионные заводы владеют технологиями, позволяющими выпускать в расчете на одного работающего 1,2 тыс. телевизоров в год, в то время как на «Горизонте» этот показатель составил 40 аппаратов, а на «Витязе» – 32. Это означает, что основные фонды заводов безнадежно устарели, их необходимо менять. Технологическое отставание выливается в то, что на российском рынке, согласно прайс-листу московских магазинов в Интернете, телевизор, собранный на Западе из тех же комплектующих, что и на «Горизонте» и «Витязе», стоит уже дешевле, чем белорусский. Ни дешевые кредиты, ни преференции, которые были созданы, не помогают. В конкурентных условиях единственный выход – достижение высших стандартов качества. А они связаны или с техническим перевооружением производства, или с его закрытием.

Нефтепродукты. Как свидетельствует статистика, в 1999 г. в республике произошла переориентация экспорта нефтепродуктов

из СНГ в дальнее зарубежье. На самом деле экспорт нефтепродуктов в основном является российским реэкспортом произведенных из давальческого сырья продуктов переработки нефти, ввезенной на белорусские заводы из России.

В 1999 г. торговля нефтепродуктами с дальним зарубежьем, в отличие от остальных товаров, заметно оживилась. Так, по сравнению с предыдущим годом туда было экспортировано в 2,2 раза больше продукции. Основное оживление торговли зафиксировано в приграничной зоне с Латвией, Литвой, Украиной, Эстонией. Эти страны, как правило, имеют свои нефтеперерабатывающие заводы, но в условиях беспрецедентного падения цен на нефть и нефтепродукты в первых трех кварталах 1999 г. закупки отдельных видов нефтепродуктов стали более выгодными в Беларуси, чем на собственных заводах.

В целом указанное оживление экспортной торговли нефтепродуктами с дальним зарубежьем носит ярко выраженный конъюнктурный характер и не является устойчивым. После повышения цен на нефть, которое началось в конце лета 1999 г., экспорт нефтепродуктов из Беларуси начал снижаться с одновременным повышением экспортных цен. Так, по результатам 1999 г., в сравнении с уровнем цен за три квартала этого года, средняя экспортная цена нефтепродуктов в Россию и дальнее зарубежье выросла соответственно на 21 и 13 %, а стоимостной объем экспорта сократился по сравнению с четвертым кварталом на 10 млн долл.

Основные проблемы нефтеперерабатывающей отрасли кроются в недостатке и отсутствии оборотных и инвестиционных средств. Отсутствие оборотных средств заставляет отдавать предпочтение переработке давальческого сырья, что снижает валютные поступления. Отсутствие инвестиций делает невозможным техническое перевооружение с целью повышения глубины переработки нефти и восстановление основных фондов, что сказывается на себестоимости продукции.

Таким образом, анализ роста экспорта основных товаров на внешние рынки после кризиса показал, что наращивание экспорта произошло за счет сокращения поставок на внутренний рынок. При этом производство основных видов продукции в натуральном выражении в экспортоориентированных отраслях промышленности сокращается практически по всем основным товарам (грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины и др.), что говорит о том, что данный источник роста экспорта экстенсивен

и имеет естественные ограничения. Прежде всего для производства и расширения экспорта товаров нужно возрастающее количество импортных ресурсов сырья, материалов, полуфабрикатов, затем необходимы новые станки и оборудование, способные заменить выбывающие, модернизировать производство для расширения выпуска продукции. Возможности закупки как промежуточного, так и инвестиционного импорта существенно снижаются из-за сокращения экспортной выручки от реализации белорусских товаров и услуг. Технологическое отставание все больше становится нормой производственного и экспортного потенциала Беларуси. Без скорейшего осознания этой проблемы и начала работы по ее преодолению нельзя говорить о возможностях роста белорусского экспорта (в том числе и со страниц экспортных программ).

Роль внешней торговли как субъекта внешнеэкономической деятельности определяется в первую очередь сложившейся экономической ситуацией в стране и принятой экономической идеологией. В большинстве развитых стран мира государство в лице своих уполномоченных органов выступает в качестве силы, оказывающей содействие и поощряющей проникновение национальных фирм на рынки иных стран. Роль внешней торговли сводится в основном к формированию общей среды деятельности, имеющей как национальный, так и интернациональный характер.

Глава 3

ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ

3.1. Особенности вывоза капитала в современных условиях

Капитал как фактор производства представляет собой прежде всего запас материальных благ длительного пользования, необходимых для производства других товаров. Этот вид капитала – машины, оборудование, т. е. физический капитал – перемещается между странами, но такое перемещение, как правило, должно рассматриваться в качестве обычной внешней торговли. Когда же

мы говорим о международном движении капитала, то имеем в виду главным образом перемещение в международном масштабе капитала в денежной форме, представляющее собой финансовые потоки между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащими им предприятиями, расположенными за рубежом.

Международные потоки капитала можно подразделить на несколько видов:

1) по источникам происхождения – на частный капитал (зарубежные инвестиции, осуществляемые частными фирмами, межбанковское кредитование и т. д.) и государственный (официальный) капитал (межгосударственные кредиты, официальная помощь, предоставляемая на основе межправительственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций – Всемирного банка, МВФ и др.);

2) по срокам вложения – на долгосрочный капитал (более одного года) и краткосрочный капитал (менее одного года);

3) по цели вложения – на прямые инвестиции (долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала) и портфельные инвестиции (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования).

Большую часть международного движения капитала составляют портфельные инвестиции, причем основные потоки как прямых, так и портфельных инвестиций идут между промышленно развитыми странами. Это объясняется структурными сдвигами в мировой экономике под влиянием НТР, внедрением наукоемких и капиталоемких технологий, растущими требованиями к квалификации рабочей силы, усилением международной специализации и кооперации производства.

Существенная часть международной миграции капитала приходится на прямые зарубежные инвестиции. В соответствии с методикой статистики платежного баланса Международного валютного фонда, прямые зарубежные инвестиции – это вид международной инвестиционной деятельности, заключающейся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) устойчивого влияния на деятельность предприятия, являющегося резидентом другой страны (предприятие прямого инвестирования). Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом пря-

мых инвестиций, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. Пропорция, которая определяет «существенность» этой роли, различается по странам. В целях обеспечения сопоставимости статистического учета прямых инвестиций в Системе национальных счетов в статистике платежного баланса МВФ и других международных организаций прямым зарубежным инвестированием признается всякое вложение капитала (путем кредитования или приобретения акций), если инвестор располагает или получает не менее 10 % простых акций или голосов (для корпоративного предприятия) или соответствующий эквивалент собственности (для некорпоративного предприятия). Таким образом, чтобы стать прямым инвестором, не обязательно иметь контрольный пакет акций.

Важно подчеркнуть, что прямое инвестирование не всегда связано с непосредственным движением капитала из страны в страну, по крайней мере, первоначально. Часто родительская компания необходимые для вложения физического капитала средства получает в самой принимающей стране в виде кредита, а свой вклад в предприятие ограничивает так называемыми нематериальными активами – торговой маркой, производственным и управленческим опытом и т. д. Когда предприятие становится прибыльным, оно начинает развиваться за счет реинвестирования прибылей.

Увеличение в последние десятилетия масштабов прямого зарубежного инвестирования связано с возникновением и быстрым развитием международных корпораций – крупных компаний, осуществляющих инвестиции и имеющих филиалы и дочерние компании во многих странах мира. Международные корпорации бывают двух основных видов – транснациональные корпорации (ТНК), в которых головная компания принадлежит капиталу одной страны, и многонациональные корпорации (МНК), в которых головная компания принадлежит капиталу двух и более стран. Большая часть современных международных корпораций имеет форму ТНК.

Тенденции вывоза капитала. В послевоенный период проявились новые тенденции и явления в вывозе капитала. Прежде всего, резко выросли его масштабы, изменились направления экспорта капитала, произошли сдвиги в соотношении сил государств-экспортеров, увеличилась доля вывозимого капитала из одних промышленно развитых стран в другие, значительную роль стал играть экспорт капитала в форме государственных займов и кредитов международных финансовых организаций (в настоящее время эта форма вывоза капитала является доминирующей).

Для первой половины XX в. традиционными были потоки капитала в развивающиеся страны, причем характерно, что первоначально экспорт капиталов осуществлялся из метрополий на периферию мирового хозяйства преимущественно в ссудной форме, без существенной поддержки со стороны государства. В последнее время значительно повысилась роль государства в вывозе капитала. В ведущих странах государство не только содействует вывозу частного капитала, но и само непосредственно выступает экспортером финансовых ресурсов. К примеру, в США доля государства в общем объеме экспорта капитала накануне второй мировой войны составляла менее 1 %, тогда как в 1980–1990-х гг. она повысилась до 25 %. Вывоз государственного капитала осуществляется преимущественно в развивающиеся страны, главным образом в виде льготных кредитов и даров, получивших название «официальная помощь развитию». Ее основная цель заключается не в получении максимальной прибыли, а в обеспечении долгосрочных экономических и политических интересов развитых государств в этих странах.

Другой важнейшей новой тенденцией последних десятилетий является усиление взаимного переплетения капитала развитых стран. В настоящее время на эти страны приходится более 75 % всего экспорта частного капитала. Исчезает четкое деление на страны-экспортеры и страны-импортеры. Ведущий экспортер капитала – США с 1985 г. превратились в международного должника. В 1996 г. США были должны остальному миру более 800 млрд долл. Усиление миграции частного капитала между промышленно развитыми странами проявляется и в том, что среднегодовые темпы роста прямых зарубежных инвестиций в развитых странах превышают темпы роста ВВП и товарного экспорта. В настоящее время во Франции и Англии за счет иностранных инвестиций производится около 20 % всей продукции обрабатывающей промышленности, в Италии – около 25 %, в Германии – приблизительно одна треть. Кроме того, США и Англия, которые традиционно были крупнейшими экспортерами капитала, теперь выступают как главные его импортеры. В этой связи вводится понятие «перекрестное движение капитала».

Доля же развивающихся государств в общем объеме международных кредитов и инвестиций в последнее время существенно снизилась. Это объясняется не только тяжелым экономическим и финансовым положением многих из них. Изменение направления вывоза частного капитала связано прежде всего со структур-

ными сдвигами в экономике под влиянием научно-технической революции (внедрение наукоемких и капиталоемких технологий, снижение значения сырья, повышение требований к квалификации рабочей силы и т. д.). Кроме того, США и некоторые другие промышленно-развитые страны на протяжении последних десятилетий испытывали большие потребности в иностранных кредитах для финансирования дефицитов государственного бюджета и платежного баланса.

Одной из новых тенденций вывоза капитала является увеличение доли прямых заграничных инвестиций. Если накануне первой мировой войны к прямым инвестициям относилась лишь десятая часть зарубежных капиталовложений, то в начале 1990-х гг. в США на них приходилось около трети всех частных заграничных инвестиций. Расширение потока прямых инвестиций связано с развитием интеграционных процессов, увеличением ТНК. Побудительными мотивами для таких капиталовложений являются получение доступа к новейшей технологии, приближение производства к рынкам сбыта, обход протекционистских барьеров, экономия на налоговых платежах, снижение расходов на охрану окружающей среды и т. д.

Среди сравнительно новых тенденций, проявившихся в сфере международного движения капитала в 1980-х гг., наряду с ростом притока инвестиций в развитые страны и относительным их сокращением в развивающиеся, можно отметить превращение ряда развитых стран из ведущих экспортеров капитала в его импортеров, превращение некоторых развивающихся стран в инвесторах капитала, рост активности зарубежных компаний в государствах Европейского союза.

Начиная со второй половины XX в. вывоз капитала в виде зарубежных инвестиций и основанного на них зарубежного производства ТНК становится основным средством борьбы за мировые рынки. В начале 1970-х гг. был перейден своеобразный рубеж – впервые в истории мировой экономики общий объем производства в заграничных филиалах ТНК превысил экспорт товаров из стран базирования этих корпораций. В середине 1980-х гг. зарубежное производство превышало экспорт в США в 6 раз, в Японии – в 1,6 раза, в странах Западной Европы – в 1,35 раза. Суть этого явления отражает термин «вторая экономика», под которой понимается зарубежное производство ТНК и масштабы его воздействия на мировое хозяйство. Вторая экономика США по размерам в два раза превосходит экономику Германии, Англии, Франции.

Таким образом, в последние десятилетия размещение капитала за рубежом, в первую очередь в форме прямых инвестиций, осуществляется преимущественно в промышленно-развитых странах. Такая географическая направленность прежде всего характерна для США и стран Западной Европы. На развивающиеся страны приходится не более 30 % их зарубежных инвестиций. Япония, наоборот, по-прежнему ориентирует вывоз капитала на развивающиеся страны. Однако как для Японии, так и для других центров мировой экономики максимальный интерес представляют наиболее развитые страны «третьего мира», например новые индустриальные страны. Необходимо добавить, что в 1980-е гг. значительные изменения произошли в географии вывоза капитала. Прежде всего это связано с тем, что существенно снизилась доля США в совокупном объеме вывозимого капитала. Оставаясь крупнейшим экспортером капитала по общей сумме, США в то же время существенно уступают своим конкурентам по темпам его прироста. Наоборот, экономика США все больше становится объектом приложения иностранного капитала. В результате во второй половине 1980-х гг. США из крупнейшего в мире кредитора превратились в крупнейшего должника.

Устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях научно-технической революции. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффективного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, развитие которых невозможно без международной кооперации. Важно, что вывоз капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей, как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ (инжиниринг), технологических, финансовых и других услуг.

3.2. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики

Необходимость привлечения зарубежного капитала диктуется следующими обстоятельствами. Во-первых, привлечение иностранного капитала ускорит процесс разгосударствления и демонополизации экономики. Во-вторых, – повысит уровень конку-

рентоспособности национальной экономики и будет способствовать интеграции ее в мировое хозяйство. В-третьих, данный источник финансирования развития экономики не увеличивает внешний долг республики, и способствует получению средств для развития национальных предприятий.

Как свидетельствует опыт многих стран мира, использование зарубежного капитала в форме прямых иностранных инвестиций позволяет повысить эффективность развития всей экономики. Иностранный капитал внес значительный вклад в промышленное развитие США. Он вызвал также развитие инфраструктуры, которая способствовала экономическому развитию страны. Так, расширение сети железных дорог США, начавшееся в 1950-х гг. прошлого столетия, стало возможным, в частности, благодаря западноевропейским компаниям.

Во Франции 30 % промышленной продукции в конце 1980-х гг. выпускалось предприятиями, которые принадлежали полностью либо контролировались новыми инвесторами. В Италии на долю таких предприятий приходилось до 25 % продукции обрабатывающей промышленности, а в Великобритании – от 15 до 18 %. Привлечение прямых иностранных инвестиций позволило модернизировать многие действующие производства, получить дополнительный приток иностранной валюты для удовлетворения внутренних потребностей и обслуживания внешнего долга. Прямые иностранные инвестиции становятся катализатором ускоренного экономического развития.

В послевоенные годы, особенно с 1960-х гг., началось активное привлечение прямых зарубежных инвестиций в экономику развитых стран. К 1970 г. их общемировой объем составил 13 млрд долл. США в год. В 1980-е гг. объем прямых инвестиций за рубежом равнялся примерно 450 млрд долл. США. В 1990 г. – достигнут рубеж в 1,7 трлн долл. США, т. е. произошло почти четырехкратное увеличение за одно десятилетие. К 2000 г. сумма прямых зарубежных инвестиций превысила 3 трлн долл. США.

Высокие темпы роста объемов прямых иностранных инвестиций объясняются происшедшей перестройкой в мировом хозяйстве. В последнее десятилетие значительная часть международного капитала продолжает движение преимущественно между промышленно развитыми странами. Причиной сосредоточения капиталовложений в этих странах является их более благоприятный экономический и политический климат, доступ к достижениям науки и техники, сокращение удельного веса сырья в производст-

ве в силу расширения энерго- и материалосберегающих технологий, углубления переработки сырья.

Значительная часть прямых иностранных инвестиций приходится на США, ЕС, Японию. Соединенные Штаты являются самым крупным импортером капитала. ЕС выступает в качестве крупнейшего экспортера капитала. Отмечаются высокие темпы роста инвестиций Японии по сравнению с другими странами. По вложениям прямых инвестиций в экономику других государств среди развитых стран доминируют Соединенные Штаты, которые к концу 1990-х гг. экспортировали 85 млрд долл. США, опережая Великобританию – вторую крупнейшую страну инвестирования – на 31 млрд долл.

Наблюдается оживление инвестиционной активности японских компаний. Вывоз прямых иностранных инвестиций из Японии составил 23 млрд долл. США.

Несмотря на то, что в 1999 г. объем прямых иностранных инвестиций в развитые страны достиг рекордной величины, их доля в импорте инвестиций снижается начиная с 1989 г. Рост инвестиций в развивающиеся страны в последние годы можно объяснить привлекательностью экономики этих стран, особенно тех из них, которые перестраивают экономику быстрыми темпами и имеют большие и перспективные внутренние рынки сбыта продукции.

Крупнейшим импортером прямых иностранных инвестиций среди развивающихся стран является Китай – 42 млрд долл. США. Успех Китая объясняется главным образом его огромным внутренним рынком, проведением экономических реформ и созданием благоприятных и льготных условий для зарубежных инвесторов.

Вторым крупнейшим импортером прямых инвестиций стала группа государств Юго-Восточной Азии. Среди них выделяется Сингапур, куда было привлечено свыше 9 млрд долл. США. Приток инвестиций в Гонконг составил 2,5 млрд долл., в то время как в Индонезию, Малайзию, Таиланд и Филиппины, вместе взятые, поступили инвестиции на сумму около 17 млрд долл. США – на 43 % больше, чем в 1995 г.

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна имеют самый высокий прирост привлечения инвестиций среди развивающихся стран всех регионов мира – 52 %. Суммарные прямые иностранные инвестиции в этих странах в 1996 г. достигли 39 млрд долл. США, или 30 % всех инвестиций, поступающих в развивающиеся страны.

Африканские государства в 1996 г. привлекли 5 млрд долл. США, что является самым низким показателем среди всех регионов развивающихся стран.

Тенденции международного движения прямых иностранных инвестиций позволяют определить перспективные рынки основных инвесторов капитала. Соединенные Штаты будут продолжать инвестировать значительную часть капитала в западноевропейские компании (особенно в области высоких технологий и производства потребительских товаров). Европейские инвесторы рассчитывают делать основные вложения в американскую экономику. У японских ТНК – приоритет в Азии. Что касается развивающихся стран, то их инвестиционные вложения будут предположительно направлены также в развивающиеся страны.

Несмотря на незначительные абсолютные размеры прямых иностранных инвестиций в Восточную Европу, в последнее время отмечается рост объемов таких вложений. Это объясняется не только приватизацией части государственной собственности, но и начавшимся в этих странах экономическим ростом.

Наиболее привлекательным государством Восточной Европы является Венгрия, которой принадлежит первенство по объему полученных прямых иностранных инвестиций – 13,4 млрд долл. США. Наряду со сравнительно стабильной экономической обстановкой в Венгрии следует отметить создание благоприятных институциональных и правовых условий для зарубежных инвесторов. Важным для них стало дополнение к закону о приватизации, принятое в мае 1995 г. Согласно закону, требуемая доля государственного участия сократилась с 50 до 25 %. Поправки в законодательстве создали дополнительные благоприятные экономические условия и способствовали увеличению объемов иностранных инвестиций. Приток иностранных инвестиций в экономику Венгрии в 1995 г. достиг рекордного уровня – 4,4 млрд долл. США.

В 1990–1996 гг. объем прямых иностранных инвестиций в Чехию увеличился до 7,1 млрд долл. США. В течение этого периода трансформации экономики их ежегодный приток был неравномерен, что обусловлено темпами приватизации и связанной с ней реализацией крупных проектов. Значительные объемы инвестиций чешская экономика начала привлекать с 1991 г., когда были приняты правовые нормы.

Польша занимает третье место по объему привлеченного капитала (5,49 млрд долл. США). К главным факторам мотивации иностранных инвесторов в Польше относятся перспективы эконо-

мического роста, масштабы внутреннего рынка, дешевая рабочая сила, возможность перевода прибыли, постепенное открытие банковского и страхового секторов зарубежному капиталу.

На Венгрию, Польшу и Чехию приходится около 2/3 общего объема поступающих в регион инвестиций. Основные инвесторы в этих странах – транснациональные корпорации Западной Европы, за которыми следуют компании Соединенных Штатов и Японии.

В других странах Восточной Европы – Болгарии и Румынии – процессы снижения инфляции и повышения экономической активности менее устойчивы. Прямые иностранные инвестиции в этих странах незначительны.

3.3. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Беларусь

По данным Платежного баланса Республики Беларусь, в 2001 г. в экономику было привлечено 227,4 млн долл. США прямых иностранных инвестиций, или 23 долл. на душу населения. По сравнению с другими странами с переходной экономикой этот показатель представляется незначительным. Венгрия в 1996 г. на душу населения привлекла 1315 долл. США, Чехия – 687, Словения – 390, Словацкая Республика – 166, Польша – 142 долл. США.

Приток зарубежного капитала благоприятствует инвестиционный климат Беларуси. Более активному привлечению прямого иностранного капитала и эффективному его использованию в целях развития экономики страны препятствуют:

- нестабильность законодательства, отсутствие четкой правовой базы для иностранного предпринимательского капитала в финансовом, налоговом, таможенном регулировании;
- высокий уровень налогов;
- слабое информационное обеспечение зарубежных инвесторов о потенциальных возможностях для инвестирования;
- низкий уровень развития многих элементов инфраструктуры;
- отсутствие законов о защите интеллектуальной собственности, а также системы страхования от политических и экономических рисков.

Беларусь до настоящего времени не устранила в достаточной степени эти препятствия. Кроме того, страна не обладает привлекательными природными ресурсами, которые могли бы служить компенсацией за высокий риск потери инвестиций.

Международные организации, которые влияют на формирование взглядов иностранных инвесторов, оценивают возможности Беларуси как невысокие. Согласно рейтингу журнала «Institutional Investor», Беларусь занимает 112-е место по деловому климату среди 135 рассматриваемых стран. Издание «Euromoney» в сентябре 1996 г. определило 142-е место Беларуси из 178 государств по кредитному риску.

Тем не менее экономическое положение Беларуси делает неизбежным обращение к зарубежным источникам финансирования. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику республики следует рассматривать в комплексе мер по реализации антиинфляционной политики, оживлению производства и ускорению структурной перестройки. Процесс инвестирования создает конкуренцию в монополизированных отраслях и сдерживает рост цен. Приток прямого капитала обеспечит дополнительные возможности для технического перевооружения производства. Прямые иностранные инвестиции не увеличивают бюджетный дефицит и внешний долг, не будут способствовать повышению инфляции, так как в этом случае количество денег не увеличивается.

Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси преследует следующие взаимосвязанные цели:

- привлечение новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта;
- приток дополнительных материальных и финансовых ресурсов, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса;
- более полное насыщение внутреннего рынка качественной продукцией, в том числе и импортозамещение;
- решение проблем занятости населения;
- развитие экспортной базы страны и постепенное интегрирование в мировую экономику.

Мировой опыт свидетельствует, что экономический рост, эффективное включение страны в существующую систему международного разделения труда требуют активного использования возможностей, связанных с привлечением зарубежного капитала. До настоящего времени прямые иностранные инвестиции пока не стали действенным инструментом преобразовательных процессов в экономике республики. Это подтверждает анализ деятельности предприятий с иностранными инвестициями на территории Беларуси.

Для совместных и иностранных предприятий в целом характерен небольшой уставный фонд, диверсифицированные направления деятельности, среди которых предпочтительными остаются высокорентабельные, некапиталоемкие, быстрокупаемые сферы. Эти предприятия не стали пока поставщиками новейших технологий для организации современного производства. Их деятельность еще слабо содействует росту экспорта из республики и выпуску импортозамещаемой продукции.

Вместе с тем анализ основных показателей, характеризующих процесс создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями на территории республики, свидетельствует, что их динамика имеет устойчивый и нарастающий характер.

Так, с 1991 по 2001 г. количество зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями увеличилось со 116 до 1107, т. е. в 9,5 раза. Число работающих предприятий за этот период увеличилось с 8 до 942, или почти в 118 раз. Доля иностранных учредителей в объявленном уставном фонде предприятий возросла с 263,5 млн долл. США в 1993 г. до 328,8 млн в 1997 г., а фактически перечисленная сумма средств нерезидентами – с 30,8 млн долл. США до 171,4 млн, или в 5,5 раза.

Растет число стран, капитал которых участвует в создании предприятий с иностранными инвестициями. В экономику республики в 1997 г. инвестировали свой капитал компании 72 стран мира.

Максимальное количество совместных и иностранных предприятий организовано при участии партнеров из Польши – 31 %, Германии – 27,3, США – 16, Литвы – 9,7, Испании – 6,7 %. В Беларуси 12 стран создали 1469 зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями. По сумме вложений крупнейшими инвесторами на 1 января 1998 г. являются: Германия – 43,6 млн долл. США, Нидерланды – 44,1 млн, США – 17,1 млн.

В последнее время растет число предприятий, создаваемых благодаря капиталу из стран Восточной Европы. Это вызвано тем, что ориентация на западные рынки себя не оправдала и появилось стремление к восстановлению прежних хозяйственных связей бывших стран – членов СЭВ. Так, с участием капитала Польши в Республике Беларусь создано 383 предприятия, Чехии – 45, Болгарии – 27, Венгрии – 25.

Активизировался процесс образования совместных и иностранных предприятий со странами Балтии. Создано 225 предприятий, в том числе с Литвой – 121, Латвией – 82, с Эстонией – 22.

В то же время отдельные страны, занимающие лидирующие позиции на мировых рынках капитала, проявляют слабую инвестиционную активность в Беларуси. Так, например, прямые иностранные инвестиции Японии в 1996 г. за рубежом составили 23 млрд долл. США, тогда как в Беларуси – 0,3 млрд долл. США. Среди стран, инвестирующих в белорусскую экономику, Япония не входит даже в первую десятку основных экспортеров капитала.

Структура прямых иностранных инвестиций по странам характеризуется слабым участием в инвестировании экономики Беларуси отдельных стран – крупнейших экспортеров капитала. Другая особенность страновой структуры инвестиций заключается в том, что основной их объем приходится на небольшое число стран. В этой связи необходимо развитие кооперированных связей и увеличение за их счет экономического эффекта, в том числе и от инвестиционного сотрудничества республики со странами СНГ. Результатом инвестиционной деятельности Республики Беларусь и стран Содружества может стать создание ТНК и финансово-промышленных групп.

Как показал мировой опыт, ТНК составляют основу экономического роста, инновационного и технологического процесса в любой цивилизованной стране. В тройке Европейский союз, Соединенные Штаты, Япония действуют 67 из 100 крупнейших ТНК, на которые приходится 88 % зарубежных активов. В развивающихся странах – Китае, Республике Корея, Гонконге и Мексике – базируется 56 % зарубежных активов 50 крупнейших ТНК. Все это говорит о неоспоримых преимуществах ТНК как наиболее динамичной и эффективной структуры хозяйствования.

Участие Беларуси в создании ТНК и ФПГ со странами Содружества позволит расширить кредитно-инвестиционные возможности, увеличить загрузку имеющихся мощностей и улучшить качество выпускаемой продукции, снизить издержки производства, повысить конкурентоспособность и выйти на мировые рынки.

Особую активность в инвестиционной деятельности проявляют инвесторы из России. На территории Беларуси действует ряд финансово-промышленных групп с участием российского капитала: «Славнефть» на базе Мозырского нефтеперерабатывающего завода с долевым участием российских нефтяных компаний «Лукойл» и «Юкос»; «Российский уголь» – совместная переработка угля и торфа; «Нижегородские автомобили» – производство комплектующих и запасных частей; «Точность» – производство наукоемкой продукции и др.

Благодаря координации инвестиционной, технологической, производственной, ценовой политики участников ФПП «Нижегородские автомобили» общий объем производства в группе вырос в 1997 г. на 10 % к уровню предыдущего года в сопоставимых ценах.

Что касается направлений деятельности предприятий с иностранными инвестициями, то они имеют достаточно широкий спектр. Одно и то же предприятие может заниматься, например, производством товаров народного потребления, строительством и торговлей.

В отраслях нематериального производства наиболее привлекательными являются: торгово-посредническая деятельность – 847 предприятий; транспортные услуги – 114; строительство – 63; бытовое и социальное обслуживание – 39. В значительной мере проявляется интерес иностранных инвесторов к операциям с недвижимым имуществом – 109 предприятий.

В материальной сфере большинство предприятий занимается производством пищевых продуктов и напитков – 128, деревообработкой – 99, машиностроением – 70, производством мебели – 63, производством текстильных изделий – 45.

Отраслевые приоритеты, избираемые зарубежными инвесторами и их белорусскими партнерами, во многом не совпадают с приоритетами структурной политики республики. Они тяготеют к сфере услуг и недостаточно представлены в отраслях, связанных с экспортными возможностями, – машиностроении, деревообработке, химической промышленности и отраслях, направленных на конечный спрос, – сельском хозяйстве, легкой промышленности.

Необходимость привлечения в эти отрасли иностранного капитала обусловлена неконкурентоспособностью их продукции на мировом рынке из-за высоких издержек производства и низкой эффективности применяемых технологий, дефицитом собственных накоплений для технического перевооружения и расширения воспроизводства.

Исследование регионального аспекта прямых иностранных инвестиций показывает, что основная часть предприятий сосредоточена в Минске – 1142 и Минской области – 250, что составляет соответственно 60 и 13 % от общего числа зарегистрированных в Беларуси предприятий с зарубежным капиталом. Значительное преобладание инвестиций в данных регионах объясняется прежде всего развитием инфраструктуры.

Инвестиционная активность наблюдается также в Брестской (10,5 %) и Гродненской областях (6,5 %). В 1997 г. активизиро-

вался процесс образования совместных и иностранных предприятий в Витебской области, где отмечен наибольший рост по количеству вновь зарегистрированных предприятий, но доля в общей структуре возросла незначительно – с 1,6 % в 1996 г. до 3,2 % в 1997 г. Следует отметить начавшийся инвестиционный спад в Гомельской области, где доля СП и ИП в общем их количестве по республике составила 3,7 % в 1997 г. по сравнению с 4,5 % в 1996 г. Объем иностранных инвестиций не соответствует потребности развития промышленности этой области.

Примерами совместных и иностранных предприятий являются «Кока-кола» (проект строительства завода безалкогольных напитков), «Макдональдс», СП с немецкими фирмами «Даймлер Бенц», «Неоплан», «БАСФ». Наиболее успешно функционирует белорусско-германское СП «Фребор», производящее и реализующее за пределами республики высокотехнологичное медицинское и электронное оборудование, экспорт которого в конце 1990-х гг. составил 10 % от общего объема экспорта в Германию.

Вклад совместных и иностранных предприятий в ВВП республики невелик, однако имеет тенденцию к увеличению.

Среди многих проблем, переживаемых белорусской экономикой, особо выделяется инвестиционный кризис. Он выражается в долгосрочной тенденции снижения объема капиталовложений, быстром старении и выходе из строя основных фондов. В условиях, когда на капиталовложения из отечественных источников рассчитывать не приходится, иностранные инвестиции могли бы сыграть роль импульса экономического роста. Объем зарубежных инвестиций в народное хозяйство республики с 1994 по 1997 г. увеличился примерно в три раза.

На современном этапе структурной перестройки функционирование предприятий с иностранными инвестициями является принципиально важным с точки зрения создания новых рабочих мест.

По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, на конец 2001 г. в стране зарегистрировано 102 859 безработных, что составило 2,3 % экономически активного населения. Прямая связь между созданием СП и ИП и занятостью трудовых ресурсов, созданием рабочих мест очевидна: удельный вес численности персонала на предприятиях с иностранными инвестициями в общей численности занятых увеличился в три раза.

Наиболее существенный аспект функционирования СП и ИП – внешнеэкономический. Об этом свидетельствует рост в общем внешнеторговом обороте страны удельного веса их внешнеторго-

вого оборота, который с 1993 г. увеличился с 1,4 до 14,2 % в 2001 г. Таким образом, функционирование предприятий с иностранными инвестициями подчиняется общим внутренним закономерностям экономического развития Республики Беларусь.

Представляется, что создание совместных предприятий больше отвечает белорусским интересам, чем функционирование иностранных предприятий, по следующим причинам:

- во-первых, доходы от успешной совместной деятельности и пользования собственностью зарубежного партнера будут выплачиваться ему постепенно, пропорционально его доле в уставном фонде совместного предприятия;

- во-вторых, привлекаются новые материальные и финансовые ресурсы (в том числе в форме импортного оборудования, лицензий и ноу-хау), которые входят в состав основных фондов предприятия и непосредственно не требуют оплаты;

- в-третьих, объединяются интересы белорусского и иностранного партнеров, что предполагает взаимную заинтересованность в совершенствовании производства, продвижении продукции на мировые рынки.

Одной из особенностей совместных предприятий является то, что белорусские участники СП в какой-то мере теряют контроль над ними. Существенная часть доходов становится собственностью зарубежного партнера и будет выплачиваться ему постепенно, пропорционально его доле в уставном фонде совместного предприятия.

Возникновение совместных предприятий было вызвано тем, что в условиях преобладания государственной формы собственности привлечение зарубежного капитала было возможно только на основе заключенного договора между государственным предприятием и иностранным партнером. Белорусское предприятие в качестве вклада в уставный фонд СП выделяло определенную часть имевшейся в его распоряжении собственности (здания, оборудование, право пользования землей). Доля иностранного инвестора в уставном фонде определялась стоимостью поставляемых им машин и оборудования, технологии и финансовыми средствами в СКВ.

Участие иностранного инвестора в приватизации государственной собственности меняет формы привлечения иностранного капитала. Основной формой создания предприятий с иностранными инвестициями будет не новое совместное предприятие, а продажа иностранному инвестору пакета акций белорусских акционерных обществ.

Одной из перспективных форм использования прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь является создание контрактных совместных предприятий. Белорусская фирма и иностранное предприятие заключают договор (контракт) на модернизацию и расширение производства. Зарубежный партнер предоставляет для этого оборудование, использует свои технологии и ноу-хау, управленческий опыт и в соответствии с условием договора получает часть прибыли от реализации продукции, произведенной на основе контрактного совместного производства. При этом и белорусский и иностранные партнеры не создают новой фирмы. Предприятие остается в собственности белорусской компании. Зарубежный инвестор действует на этом предприятии в определенных рамках, оговоренных в договоре.

Большинство иностранных инвесторов интересуется не только партнерство с белорусскими организациями, но и контроль за производством. В этой связи заметной тенденцией стало увеличение числа предприятий со 100 % иностранным капиталом, удельный вес которых возрос с 21,8 % в 1993 г. до 35 % в 1997 г. в общем количестве предприятий с зарубежными инвестициями. В ряде отраслей, имеющих ключевое значение для народного хозяйства, создание ИП, а тем более крупных, таит возможность возникновения монополий, находящихся под контролем иностранцев.

Для белорусской экономики количественный рост совместных и иностранных предприятий не стал катализатором устойчивого социального и экономического развития республики и активной формой привлечения иностранного капитала. Беларусь еще не создала экономические, правовые и другие условия, которые призваны заложить основу устойчивого притока капитала. Несмотря на то, что существуют препятствия для увеличения прямых иностранных инвестиций в республике, совершенствование и формирование системы привлечения зарубежного капитала может заметно ускорить этот приток.

3.4. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси

Для привлечения инвестиций в экономику Беларуси разработана Национальная программа, согласно которой в среднесрочной перспективе на реконструкцию экономики и обеспечение стабильности экономического развития потребуется порядка 50 млрд

долл. В последние годы снизился приток иностранных инвестиций. С 1996 по 1998 г. в республику под гарантии правительства их было привлечено в 4,5 раза меньше, чем за 1991–1995 гг.

В республике создана законодательная основа, регулирующая привлечение иностранных инвестиций (Закон «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь» и Закон «Об инвестиционной деятельности»). Беларусь обладает высококвалифицированной рабочей силой при относительно низком уровне заработной платы. Каждый пятый белорус имеет высшее образование.

Создание в республике благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций требует разработки комплексной системы мер.

Наиболее важным представляется проведение следующих мероприятий.

1. Совершенствование правового регулирования иностранных инвестиций и, прежде всего, внесение изменений в Закон «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь». Принятый в новой редакции в декабре 1997 г., этот Закон содержит ряд изменений и дополнений, направленных на создание благоприятной среды для зарубежных инвесторов. Наиболее существенными оказались изменения в отношении понятия «правовой режим иностранных инвестиций». Закон гарантирует применение к иностранным инвестициям в течение 5 лет законодательства, действовавшего на день регистрации предприятия с иностранными инвестициями, в случае ухудшения условий для инвесторов. Тем не менее принципиальных изменений в законе не имеется.

В белорусском законодательстве предусматривается, что «иностранцы инвесторы имеют право приобретать акции, облигации, другие ценные бумаги». При этом не проводится различие между приобретением акций как формой прямых инвестиций и обращением акций, позволяющим осуществлять портфельные инвестиции. По мере развития рыночных отношений, с расширением приватизации предприятий назревает необходимость введения в правовые акты по иностранным инвестициям четкого разграничения понятий и функций прямых и портфельных инвестиций.

2. Реформирование системы налогообложения предприятий с иностранными инвестициями, сближение ее с принятыми в международной практике нормами. Создание благоприятных условий для иностранных инвестиций предполагает снижение уровня налоговой нагрузки, что позволит инвесторам вкладывать дополнительные денежные ресурсы в расширение и техническое перево-

оружение производства. В новой редакции Закона об иностранных инвестициях изъяты налоговые льготы иностранным инвесторам. Эта проблема остается в республике нерешенной.

3. Развитие системы страхования иностранных инвестиций. Система страхования инвестиционных рисков подразумевает создание негосударственной (частной) организации по страхованию некоммерческих рисков. Одной из главных трудностей при создании такой организации является то, что объем инвестиций, осуществляемый иностранным инвестором, может быть весьма значительным и сумма страхового возмещения, выплачиваемого страхователю, может оказаться слишком большой, чтобы иностранный инвестор мог поверить в реальную возможность такой компании. В этой связи представляется целесообразным привлечение капитала крупных иностранных частных страховых компаний. Кроме того, возможно использование системы перестрахования инвестиционных рисков, а также системы банковских и иных гарантий при страховании зарубежного капитала. Особое значение имеет финансовая поддержка со стороны государства, например предоставление кредита для образования уставного фонда.

4. Осуществление информационной поддержки инвесторов. Преодолеть информационный голод среди иностранных инвесторов можно путем создания республиканского банка данных, включающего информацию о законодательстве, состоянии рынков товаров и недвижимости, перспективах развития экономики и отдельных отраслей, планах предприятий, заинтересованных в привлечении иностранных капиталовложений, продаже акций, перспективах технической реконструкции. Источниками для пополнения банка могут стать государственные предприятия и организации, нуждающиеся в реконструкции, модернизации и реструктуризации действующего производства, коммерческие структуры с предложениями о реализации новых проектов и научно-исследовательские институты, университеты, предлагающие свои научные разработки.

5. Сотрудничество с международными финансовыми организациями. Невозможно активизировать процесс привлечения иностранных инвестиций в страну без взаимодействия в международном масштабе. Беларусь сотрудничает с международными финансовыми организациями, среди которых можно выделить Мировой банк (МБ), Международный валютный фонд (МВФ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). МВФ и ЕБРР предоставляют кредитные средства и безвозмездную помощь в основном для реализации крупных программ на общегосударственном

уровне. Основные усилия Европейского банка направлены на проектное финансирование с целью развития и реструктуризации отдельных отраслей промышленности, модернизацию производств, создание современной инфраструктуры и т. д.

Беларусь сотрудничает и с такими инвестиционными организациями, как FIAS (ФИАС) – Агентство мирового банка по содействию иностранным инвестициям, MIGA (МИГА) – Многостороннее агентство гарантий инвестиций, WAIPA (ВАИПА) – Мировая ассоциация инвестиционных агентств.

Для создания привлекательного имиджа Беларуси важно улучшить отношения с международными организациями. Недостаточная финансовая поддержка со стороны ВБ и МВФ настораживает инвесторов, которые не хотят рисковать своими капиталами и вкладывают их в более привлекательные страны Восточной Европы.

6. Активизация действий по вступлению Беларуси в ВТО. Это приведет прежде всего к снятию барьеров на пути белорусских товаров к мировым рынкам и тем самым будет способствовать улучшению внешних условий для иностранных инвестиций. Республика получит доступ к рынкам более 100 государств. Уменьшение вероятности частых изменений в торговой политике, укрепление репутации и престижа страны как надежного торгового партнера создадут благоприятные условия для иностранных инвесторов.

7. Формирование широкой сети двусторонних соглашений о поощрении и защите инвестиций, предотвращении двойного налогообложения. Согласно договору о взаимной защите и поощрении инвестиций с иностранными государствами, Республика Беларусь обязуется создавать благоприятный режим для капиталовложений инвесторов и связанной с ними деятельности, обеспечивать надлежащую защиту иностранной собственности, предоставлять инвестору возможность беспрепятственно вывозить доходы. Наличие в международном соглашении гарантий, обеспечивающих максимальную сохранность иностранной собственности, необходимо для иностранного инвестора, который несет определенный риск. Заключение соглашений компенсирует отсутствие достаточных условий и гарантий во внутреннем законодательстве для зарубежных инвесторов. В этой связи принципиально важно для Республики Беларусь активизировать деятельность правительства в проведении с государствами переговоров о заключении двусторонних соглашений. В 1999 г. Беларусь провела ряд переговоров и заключила соглашения о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций с Государством Израиль, Сирией, Кыргызской Республикой.

8. Активизация деятельности по созданию свободных экономических зон (СЭЗ). Создание СЭЗ – один из важных рычагов привлечения прямых иностранных инвестиций в определенные секторы экономики Беларуси, способствующих ускоренному развитию отдельных регионов. Формирование благоприятных инвестиционных условий (таможенных, финансовых, налоговых) на территории СЭЗ поможет привлечь значительный объем капиталов, новую технику и технологию, передовой зарубежный опыт, наладить производство высокотехнологической продукции, расширить экспорт.

В 1996 г. создана свободная экономическая зона «Брест». Располагаясь в районе, примыкающем к границе с Польшей, «Брест» реализует таким образом преимущества геополитического положения и имеет хорошую перспективу развития.

Совет Министров Республики Беларусь в мае 1998 г. утвердил Положение о свободных экономических зонах «Минск» и «Гомель – Ратон». По мнению специалистов, потенциал «Гомель – Ратон» позволяет решать проблему привлечения инвестиций в наукоемкие отрасли промышленности.

В конце 1997 г. Советом Министров Республики Беларусь была одобрена Концепция организации свободных экономических зон на территории Республики Беларусь, разработанная Министерством внешних экономических связей. В этом документе заложены основные принципы создания, развития и функционирования СЭЗ, которыми руководствуются областные исполнительные комитеты, администрации СЭЗ.

9. Создание современной инфраструктуры, включая транспорт, технически оснащенное складское хозяйство, телекоммуникации, целевую инфраструктуру (офисы, деловые центры, банки данных и другие объекты), бытовой сервис.

10. Совершенствование процедуры участия иностранных инвесторов в приватизации.

11. Упрощение процедуры регистрации предприятий с участием иностранного капитала.

В целях эффективного использования иностранного капитала в национальных интересах требуется определение приоритетных направлений инвестирования. С учетом национального развития экономики республики представляется целесообразным привлечение иностранного капитала в следующие отрасли народного хозяйства:

- нефтеперерабатывающая и химическая промышленность (развитие собственной сырьевой базы на основе углубленной переработки нефти; модернизация производства конкурентоспособ-

ных видов синтетических смол, химических нитей и минеральных удобрений);

- машиностроение (создание и производство технологического оборудования для выпуска изделий медицинской техники);

- автомобильная промышленность (освоение производства конкурентоспособных грузовых автомобилей); деревообработка (производство экспортоориентированной продукции с применением современных технологий обработки древесины);

- фармацевтическая промышленность (производство современных лекарственных препаратов);

- агропромышленный комплекс (производство продуктов питания, модернизация существующих и создание новых мощностей по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции);

- инвестиционные проекты, обеспечивающие быстрое увеличение объемов экспорта, повышения качества продукции, снижение издержек производства.

Проведение успешной политики в области привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси с целью эффективного использования иностранных интеллектуальных, материальных, финансовых и других ресурсов в национальных интересах будет способствовать стабилизации и развитию экономики Республики Беларусь.

Глава 4

ХАРАКТЕРИСТИКА МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В БЕЛАРУСИ

4.1. Международная миграция рабочей силы

Начиная с древнейших времен миграция населения, нередко выливавшаяся в завоевательные походы, играла огромную роль в истории человечества, его расселении по всему Земному шару. В ряде стран, в частности, в США, Канаде, Австралии и некоторых других, не только экономика, но и политическая система, культурные традиции сформировались за счет массовой иммиграции

из стран Старого света в XVIII – начале XX вв. По имеющимся оценкам, в середине 90-х гг. XX в. 125 млн человек жили за пределами тех стран, гражданами которых они являлись. В настоящее время в основном происходит миграция рабочей силы из бедных стран в более богатые. Среди мигрантов увеличивается доля высококвалифицированных рабочих. Более половины международного перелива рабочей силы сейчас происходит между развивающимися странами (например, из стран Южной Азии в нефтедобывающие страны Персидского залива). В целом в последнее десятилетие в мире ежегодно мигрируют более 20 млн человек.

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран.

Миграция рабочей силы (labor force migration) – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Иммиграция (immigration) – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция (emigration) – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Миграционное сальдо (net migration) – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

«Утечка мозгов» («brain drain») – международная миграция высококвалифицированных кадров.

Реэмиграция (reemigration) – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Масштабы миграции. По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 1990-х гг. составляло примерно 1 млн человек, т. е. в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн человек больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи с предполагаемой некоторой стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ОАЭ, Малайзия, Кувейт.

Основными получателями денежных переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном это происходит за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников заграничного аппарата. Во многих развивающихся странах масштабы денежных переводов частного характера составляют 25–50 % доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене денежные переводы достигают 10–50 % ВВП.

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают ВВП и благоприятно сказываются на платежном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты привозят с собой еще столько же финансовых накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретя опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, они привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 1970-е гг. египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико закон о минимальной зарплате исходил из того, что по меньшей мере треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка мозгов» является серьезной проблемой для большинства не только развивающихся стран (особенно в Африке – Малайзия, Судан, Заир, Замбия), но и для стран ЦВЕ и СНГ. Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты приносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты приносят динамизм в экономическое развитие целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Более того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые все равно нет претендентов среди местного населения. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–80 % иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли производства, дающие в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров – горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Нельзя отрицать и негативных последствий иммиграции, которые в развитых странах связаны прежде всего с понижением в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированным рабочим. Например, в США один из каждых четырех занятых с образованием менее 12 классов – иммигрант.

Направления миграционных потоков. В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями. Из-за отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции установить точно иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно. Приблизительные представления о масштабах международной миграции дают данные о количестве населения стран мира, родившегося за границей.

Можно выделить следующие страны и регионы, являющиеся точками притяжения мигрантов из других стран.

- *США, Канада и Австралия.* Будучи наиболее экономически развитой страной современного мира, США являются основным объектом миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Иностранцы составляют около 5 % рабочей силы страны. Каждый год туда приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны, вместе взятые. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т. д. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 1990-х гг. оценивался в 900 тыс. человек в год. В США легально иммигрируют около 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек.

- *Западная Европа.* Наиболее развитые западноевропейские страны и прежде всего страны, входящие в ЕС, притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских (Португалии, Испании, Мальты), арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и СНГ. В ЕС насчитывается 13 млн мигрантов и членов их семей. Принимают их такие страны, как Германия (4630 тыс. иностранцев), Франция (около 4 млн иностранцев), Англия, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария (по 1 млн иностранцев). Миграции работников из африканских стран (бывших колоний западноевропейских государств) способствуют общность языка, исторически сложившиеся традиционные торговые и иные связи. Потоки иммигрантов в Западную Европу в середине 1990-х гг. оценивались на уровне 180 тыс. человек в год. Более того, в рамках самой западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами ЕС и унификацию трудового законодательства.

- *Ближний Восток.* Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Южной Кореи, Филиппин. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранцы. К началу

1990-х гг. в данном регионе работали 4,5 млн иностранцев, в то время как местные рабочие составляли 2 млн человек. Доля иммигрантов в общей численности рабочей силы Объединенных Арабских Эмиратов составляет – 97 %, Кувейте – 86,5, Саудовской Аравии – 40 %.

● *Другие развивающиеся страны.* Новый феномен 1990-х гг. – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, в Латинской Америке сезонные и рабочие промышленные предприятия (сборочные предприятия), как правило, направляются в Аргентину и Мексику. В Африке к югу от Сахары на Берег Слоновой Кости, Нигерию и ЮАР приходится более половины притока всех иммигрантов. В результате войны в Персидском заливе в 1991 г. около 1 млн египтян покинули Ирак, 800 тыс. йеменцев уехали из Саудовской Аравии и около 500 тыс. палестинских и иорданских рабочих – из Кувейта. Их место заняли рабочие из Индии и Египта.

● *Новые индустриальные страны.* В связи с бурным социально-экономическим развитием этих государств в Юго-Восточной Азии туда значительно увеличился поток иммигрантов, нанимающихся на временные работы. Особенно это наглядно видно в Южной Корее и Малайзии.

Практически все страны, в которые иммигрируют более 25 тыс. человек в год, – высокоразвитые государства (с ВВП более 6900 долл. на душу населения). Источник эмиграции – развивающиеся страны, главные из которых – страны Азии, Африки, Мексика.

Развитые страны являются основным направлением иммиграции, а развивающиеся – источником эмиграции.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются географически как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. При этом либо ограничивается приток иностранных рабочих в страну, либо стимулируется их отъезд из страны обратно на родину (реэмиграция).

Важно подчеркнуть, что принимающими странами ограничительная практика применяется по отношению далеко не ко всем категориям иммигрантов. В ряде случаев въезд иностранных рабочих не ограничивается. Это может касаться, например, некоторых категорий неквалифицированных рабочих, которые готовы за небольшую плату выполнять те виды тяжелой, вредной или

грязной работы, где существует значительный дефицит рабочей силы. Более того, иммиграция может даже стимулироваться, когда речь идет о высококвалифицированных специалистах или рабочих редких специальностей, крупных ученых, выдающихся музыкантах или спортсменах и т. д.

Однако для представителей большинства обычных профессий, как правило, национальное законодательство принимающих стран устанавливает существенные ограничения. Эти ограничения могут касаться профессиональной квалификации иммигрантов (требования к уровню образования или стажу работы по специальности); времени их пребывания в стране; национальности или страны происхождения (регулирование географической структуры иммиграции); самой личности иностранного рабочего (требования к состоянию здоровья, требования отсутствия судимости, непринадлежности к террористическим или экстремистским организациям и т. д.).

В некоторых промышленно развитых странах, испытывающих большой наплыв иностранной рабочей силы (Германия, Франция, Великобритания и др.), в последние годы стали разрабатываться программы поощрения иностранных рабочих к возвращению на родину. Такие программы могут предусматривать выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, меры по профессиональной подготовке иностранных рабочих, что облегчит им поиск высокооплачиваемой работы по возвращении домой. Наконец, реэмиграция может стимулироваться и на межгосударственном уровне путем оказания финансовой помощи странам-экспортерам рабочей силы с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов.

Регулирование иммиграции. Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- специалисты для новых и перспективных отраслей – программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий – огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;

- специалисты с мировым именем – музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места;
- работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, – строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: Министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, Министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и Министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения Министерства труда о том, что данная работа, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам, не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие Министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие.

- *Профессиональная квалификация.* Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности.

• *Ограничения личного характера.* Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИДа. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и профашистских организаций.

• *Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное число. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими законами, за соблюдением которых надзирают правоохранительные органы.

• *Экономическое регулирование.* Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест.

• *Временные ограничения.* Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностран-

ных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней. Зачастую для лиц, имевших в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматриваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в ней, требующие обязательного выезда на родину, пребывания там минимум в течение нескольких лет, только после этого они приобретают право вновь приехать в принимающую страну.

- *Географические приоритеты.* Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

- *Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получить дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, правда, далеко не всегда эффективно.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение.

Стимулирование реэмиграции. В условиях давления со стороны профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 1970-х гг. стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов назад на родину. В числе традиционных государственных мер реэмиграции следующие.

Программы стимулирования реэмиграции. Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной

репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривавшие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В одних случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других – через некоторое время после его фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Однако эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой.

• *Программы профессиональной подготовки иммигрантов.* В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу на родине, что и побудит их вернуться. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким по той причине, что приобретение специальности само по себе не гарантировало получения работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранять свои существующие, пусть и низкооплачиваемые работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине.

• *Программы экономической помощи странам массовой эмиграции.* Развитые страны заключают соглашения со странами – экспортерами рабочей силы об инвестициях части денежных переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия могут приобретать формы кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эти формы получили в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительств принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не

способствовали достижению поставленных целей: при некотором увеличении реэмиграции в начале их осуществления отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэспорте и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Итак, государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между ними. Регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование иммигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов ведется на основе требований, предъявляемых к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, а также на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование реэмиграции осуществляется через выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создание рабочих мест на родине, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

4.2. Особенности миграции рабочей силы на современном этапе

С конца XIX в. до первой мировой войны преобладала безвозвратная миграция. В США, Канаду, Австралию переселились на постоянное место жительства эмигранты из европейских стран. С начала XX в. до первой мировой войны из Европы за океан выехали более 19 млн человек. Процесс реэмиграции практически отсутствовал. В это же время стала развиваться внутриконтинентальная миграция из одних европейских стран в другие. В 1950–1960-е гг. широкое распространение получила внутриконтинентальная трудовая миграция, носившая временный характер.

Современный мировой миграционный процесс по своему содержанию и массовости существенно отличается от аналогичных процессов не только прошлого века, но и первой половины нынешнего столетия. Главные его особенности.

1. Миграция охватила все континенты, весь мир и приобрела поистине глобальный характер. На начало последнего десятилетия XX в. в мире уже насчитывалось более 45 млн трудящихся-мигрантов. Небывалая масштабность мировой миграции трудовых ресурсов представляет собой важнейшую особенность современности.

2. Если в 1950–1970-е гг. миграция шла в основном из развивающихся стран в индустриально развитые, то с 1980-х гг. наблюдается и встречный миграционный процесс: перемещение иностранной рабочей силы из более развитых стран в менее развитые.

3. Доминирующим мотивом трудовой миграции остается экономический.

4. Миграции трудовых ресурсов способствуют и современные технологии производства, основанные на принципах международного разделения труда. Это прежде всего связано с деятельностью транснациональных компаний, организующих производство в системе мирового хозяйства.

5. На современном этапе развития значительно увеличилась нелегальная миграция рабочей силы, которая стала мировой проблемой. На начало 1990-х гг. в Западной Европе находились примерно 2 млн нелегалов. В США их еще больше – примерно 3 млн. В Японии – около 300 тыс., в Малайзии – около 500 тыс., в России – от 500 тыс. до 1 млн и т. д.

6. В международной миграции происходят качественные изменения, обусловленные научно-технической революцией, суть которых состоит в значительном увеличении среди мигрирующих доли квалифицированных специалистов.

7. Страны, имевшие в прошлом статус метрополии, ориентируются на импорт рабочей силы из своих бывших колоний и зависимых стран.

8. Если в страны традиционной миграции (США, Канада, Австралия) в XIX в. и первой половине XX в. въезжали в основном европейцы, то в 1980–1990-х гг. они составляли лишь небольшую часть мигрантов, а преобладающими в иммиграционных потоках в эти страны стали выходцы из Азии, Латинской Америки, Африки и Карибского бассейна.

9. Одной из характерных особенностей современного этапа международной миграции рабочей силы стало более активное вмешательство государства в этот процесс. Оно регулирует сделки на мировом рынке рабочей силы, дает разрешение на въезд и следит за сроками выезда иммигрантов, а также занимается вербовкой и созданием благоприятных условий для найма иностранных рабочих.

4.3. Характеристика миграционных процессов в Республике Беларусь

На миграционные процессы влияют занятость и демографические процессы в стране. На начало 2001 г. численность населения республики составила 9,99 млн человек. Начиная с 1993 г., впервые за последние пятьдесят лет, в республике наблюдается абсолютное уменьшение численности населения, вызванное резким сокращением рождаемости и ростом смертности населения.

Численность городского населения на протяжении 1990-х гг. продолжала расти и на начало 2001 г. составила 70,2 % от общей его численности. В результате ухудшения медико-санитарных и экологических условий растет заболеваемость и смертность населения, снижается продолжительность жизни. В 2001 г. ожидаемая продолжительность жизни населения составила 68,5 года (у мужчин – 62,8 года, у женщин – 74,5). В 1990 г. соответственно она была равна 71,1 года (мужчин – 66,3 года, женщин – 75,6).

Демографический фактор оказал влияние на формирование численности трудоспособного населения. Она увеличилась с 5 млн 654 тыс. человек в 1991 г. до 5 млн 918 тыс. человек в 2001 г., т. е. на 26,4 тыс. человек, или на 0,6 %.

Сложная экономическая ситуация в республике, структурные преобразования в экономике привели к тому, что количество занятых в государственном секторе экономики с 1990 по 2001 г. уменьшилось на 1 млн 278,8 тыс. человек, или на 16,7 %. Хотя несколько увеличилось количество лиц, занятых в негосударственном секторе экономики – с 1 млн 347,9 тыс. человек в 1990 г. до 1 млн 962,4 тыс. человек в 2001 г., или на 8,1 %.

Численность занятых сократилась во всех основных отраслях сферы материального производства, за исключением таких отраслей, как торговля, лесное хозяйство и связь, где количество занятых возросло соответственно на 129,2; 136,2 и 105,1 %. За 1999 г.

соотношение между прибывшими и выбывшими работниками по республике в целом составило 98,9 %, в том числе в отраслях материального производства – 80,1 %, а в непроизводственных отраслях – 113,1 %.

Расчеты показывают, что численность населения Беларуси будет продолжать сокращаться, за период с 1998 по 2010 г., она уменьшится на 704,2 тыс. человек. Положительный миграционный прирост сохранялся по 2000 г., нулевой – до 2010 г. Население в трудоспособном возрасте будет увеличиваться до 2006 г., и к 2010 г. численность трудовых ресурсов составит более 6 млн человек.

В 1990-е гг. произошли значительные изменения в направленности, интенсивности и характере миграционных потоков. Демократизация общества и принятие в 1987 г. Закона Республики Беларусь «О въезде и выезде граждан» активизировали эмиграционные процессы. Если в 1987 г. из Беларуси эмигрировало менее 1 тыс. человек, то в 1989 г. – больше 14 тыс. человек, а в 1990 г. – уже 34,1 тыс. человек, в 2001 г. – 10,6 тыс. человек покинули пределы страны, выехав на постоянное место жительства в Израиль, США, Канаду, Германию, Польшу, Австрию. В 1990 г. в страны ближнего зарубежья выехали 106 тыс. человек, в 2001 г. – 8,2 тыс. В последующие годы интенсивность эмиграции снизилась, но стала актуальной проблема иммиграции, связанная с возросшим притоком в республику беженцев, переселенцев, а также лиц, прибывающих в порядке трудовой миграции. По сравнению с прошлыми десятилетиями внутренняя миграция населения обеспечивает лишь незначительный приток численности городского населения в сельскую местность. Особенностью внутренней миграции стали проблемы переселенцев из южных районов республики и связанные с ними проблемы социальной адаптации лиц, потерпевших от аварии на Чернобыльской АЭС. В 2001 г., например, в Беларусь прибыло 21,8 тыс. человек, выбыло – 8,3 тыс., сальдо миграции составило 13,5 тыс. человек.

Новые экономические и политические реалии, возникшие в результате обретения Республикой Беларусь независимости и признания ее мировым сообществом, внесли существенные коррективы в характер, формы и направления миграционных потоков. На протяжении длительного периода во второй половине XX в. Беларусь представляла собой закрытую систему, в которой международная миграция ограничивалась туристическими и частными (по приглашениям) поездками, участием в спортивных и культурных мероприятиях. Трудовая миграция в зарубежные

страны носила эпизодический характер и осуществлялась в форме командировок белорусских инженеров, высококвалифицированных рабочих главным образом на строительство промышленных предприятий и других объектов в развивающихся странах.

Перестроечные процессы в экономической и политической жизни во второй половине 1980-х гг., проведение политики «открытости» страны, либерализация взглядов в отношении эмиграции активизировали выбытие населения Беларуси в США, Израиль и другие страны. Если в первой половине 1980-х гг. эмиграция составила 3–4 тыс. человек в год, то в 1990-х гг. – 17–23 тыс., из них в страны СНГ и Балтии – 10–14 тыс., в другие страны – 7–9 тыс. человек. Эмиграция влечет за собой потерю трудового потенциала, поэтому наиболее актуальной и перспективной является политика, направленная на уменьшение безвозвратной миграции, на превращение ее в «возвратную», приносящую значительные экономические выгоды.

Первым в ряду законодательных актов по управлению миграционными процессами в Республике Беларусь явился Закон «О занятости населения», где зафиксировано, что одним из принципов государственной политики в области занятости является «международное сотрудничество в решении проблем занятости, включая профессиональную деятельность граждан Республики Беларусь за рубежом и трудовую деятельность иностранных граждан в Республике Беларусь». Важной мерой по реализации этого принципа явилось принятие Советом Министров Республики Беларусь в 1993 г. постановления, регламентирующего порядок государственного регулирования внешней трудовой миграции. В 1998 г. принят и вступил в силу Закон «О внешней трудовой миграции». Введено обязательное лицензирование посреднической деятельности в этой области. С 1994 г. выданы лицензии на трудоустройство за границей более чем 131 субъекту хозяйствования, но в силу различных причин реально занимаются этой деятельностью лишь около трети. Они направляют граждан на работу в десятки стран, в основном в Россию, Польшу, Чехию, Германию. Функции регулирования и контроля возложены на Комитет по миграции при Министерстве труда.

В 1997 г. на работу за границу выехали 3226 человек (в 1996 г. – 1894 человека). Основной поток направлялся в Россию, на втором месте стоит Чехия. Основными видами работы для наших граждан за границей являются строительные, сельскохозяйственные, промышленные. Польша, к примеру, принимает на

сельскохозяйственные работы, Россия – на работу в строительстве, Чехия – в перерабатывающую промышленность, США и Германия – в качестве работников для ведения домашнего хозяйства. И лишь на Ближнем Востоке, в Азии и Африке нужна наша высококвалифицированная рабочая сила. В связи с этим весьма актуальной становится проблема создания имиджа нашей профессиональной рабочей силы за рубежом, главная роль в этом принадлежит белорусским торговым представительствам и консульствам за рубежом.

Существует ли в Республике Беларусь проблема «утечки умов»? Данные не носят устрашающего характера, хотя, помимо всего прочего, разница в 500–1000 раз в оплате труда ученого США и Беларуси – сильный аргумент в пользу эмиграции. В среднем число эмигрировавших ученых не превышает 0,4 % от их общего количества в республике. Миграция научных работников в размере до 1 % считается в мире нормальным показателем. В 1996 г. из Беларуси эмигрировали 27 ученых, а за период с 1991 по 1995 г. – 320, из них 114 кандидатов наук и 28 докторов наук. Большинство уехало в США, Израиль, Россию, Германию.

Среди трех секторов науки республики наибольшие потери понесла отраслевая, затем академическая и в наименьшей степени вузовская наука (10 человек). Как свидетельствуют опросы научных кадров, среди мотивов выезда указывают желание улучшить свое материальное положение 88 %, повысить свой профессиональный уровень – 34 %, реализовать свои идеи – 28 %. Невозвращение ученых после временного пребывания за границей не стало широко распространенным явлением в Республике Беларусь. Для нашей страны гораздо более актуальной является внутренняя утечка высококвалифицированных кадров из науки в другие сферы деятельности.

Изменить ситуацию с эмиграцией научных кадров и высококвалифицированных специалистов могут только кардинальные меры: политическая и экономическая стабильность, накопление ресурсов для инвестиций в науку и инновационную деятельность. Частичному решению этой проблемы может помочь расширение форм сотрудничества с международным научным сообществом, в числе которых можно назвать участие в международных конференциях (по географическим направлениям поездок лидируют Германия, Франция, США, Италия, Польша); стажировки (наиболее посещаемые страны – Германия, США, Польша, Франция, Великобритания); работу по контракту или гранту (лидеры среди

стран – Германия, Польша); обучение в аспирантуре и докторантуре за рубежом.

В современных социально-экономических условиях республика будет выступать потенциальным экспортером рабочей силы. Снижение жизненного уровня, экономическая нестабильность, обострение экологических проблем и проблем занятости будут и далее стимулировать процесс эмиграции. Социологические исследования, проведенные среди молодежи, показывают, что 45 % опрошенных в возрасте до 18 лет, 43 % – в возрасте 18–25 лет, 34 % – в возрасте 26–30 лет желают поехать на работу за границу на любых условиях. Конечно, далеко не все потенциальные мигранты осуществят свои желания, однако это говорит о высокой ориентации населения, особенно молодежи, на работу за границей.

Наряду с выездом на работу за границу по контрактам имеет место нелегальная трудовая миграция, когда люди выезжают в другую страну по гостевой визе, и устраиваются там на временную работу, а также по вербовке различного рода фирм, совместных предприятий. По экспертным оценкам, за рубежом работает около 50 тыс. граждан Беларуси. Большинство из них социально не защищены, квалифицированных рабочих и специалистов принимают на неквалифицированные работы, их труд оплачивается ниже труда местных работников (25–30 % того, что получает местный житель).

Экспорт рабочей силы – это наиболее перспективное направление миграции, которое позволит республике органически влиться в международный рынок труда. В то же время для Беларуси характерен большой объем иммиграции. Это обусловлено открытостью государственных границ, геополитическим положением, стабильностью межнациональных отношений, а также отсутствием достаточного миграционного законодательства и опыта государственного регулирования миграционных процессов. Кроме вынужденных мигрантов (беженцев) из ближнего зарубежья, в Беларуси увеличивается число выходцев из стран дальнего зарубежья. Это в основном граждане Афганистана, Эфиопии, Ирана, Ирака, Шри-Ланки, Сомали и других государств, обучавшиеся в белорусских учебных заведениях и не желающие возвращаться на родину по политическим мотивам. Согласно данным Комитета по миграции при Министерстве труда Республики Беларусь, в течение шести лет, с 1992 по 1997 г., белорусскими государственными органами было зарегистрировано (без рассмотрения) около 35 тыс. ходатайств от иностранцев о предоставлении им статуса

беженца. Закон о беженцах был принят еще в 1995 г., но из-за нехватки средств в государственной казне реализация его, можно сказать, и не начиналась. Денег больше не стало, но откладывать регистрацию беженцев в очередной раз государство не решилось – слишком уж остро встала проблема. И с 1 июня 1998 г. в Беларуси впервые начаты прием и рассмотрение заявлений от иностранных граждан об официальном признании их беженцами. К середине 1998 г. этот статус получили 57 человек, в том числе один из них – вид на жительство. По международным меркам это довольно много. Правительство, например, совсем не бедствующей Швеции удовлетворяет не более 10 подобных заявок в год. Общее же число желающих получить в Республике Беларусь статус беженца может составить в ближайшие годы несколько десятков тысяч. А это создаст ряд серьезных проблем, главная из которых – предоставление этим людям работы и жилья.

Если говорить о трудовой иммиграции в республике, то она также имеет тенденцию к росту, в основном за счет строителей, привлеченных на строительство оптовых рынков, жилых домов и ремонта зданий производственного назначения. Нормативно-правовые документы Республики Беларусь закрепляют принцип приоритетности белорусских граждан на занятие вакантных мест и ограничение притока иностранной рабочей силы. Предприятия, организации и учреждения должны убедительно аргументировать целесообразность привлечения иностранной рабочей силы и приобрести в этих целях специальное разрешение. Несмотря на строгий отбор, в 1995 г. в Беларуси работало 14,5 тыс. иностранных граждан по профессиям и специальностям, в избытке имеющимся на рынке труда.

По окончании срока трудового договора наниматель должен обеспечить своевременный выезд иностранного работника в страну проживания. Тем не менее до сих пор на территории Республики Беларусь проживает около тысячи вьетнамских граждан, уклоняющихся от выезда на родину. Их принудительная отправка во многом сдерживается отсутствием финансовых средств – стоимость высылки одного вьетнамца оценивается приблизительно в 1500 долл.

Еще большую проблему представляет для республики массовая нелегальная иммиграция, в основном из стран Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, практически не поддающаяся какому-либо контролю и регулированию со стороны государства. Нелегальные мигранты прибывают в Беларусь, используя каналы туризма, транзитного проезда, безвизового въезда по

служебным и частным делам, а также с прямо нарушая правила въезда. По разным оценкам на территории Республики Беларусь находится от 100 до 300 нелегалов. Возникает угроза безопасности государства, ибо нелегалы – это криминал, торговля наркотиками, оружием. Некоторые из них становятся владельцами коммерческих фирм и участвуют в приватизации.

Зачастую нелегалы рассматривают Беларусь как транзитное государство для последующей нелегальной эмиграции в страны Западной Европы.

На границе Беларуси с Западом ежегодно задерживаются до 5 тыс. транзитников-нелегалов, причем в последнее время имеет место переориентация нелегалов с традиционных направлений, польского и литовского, на украинское.

Обозначенные проблемы ставят ряд сложных задач в области государственной миграционной политики. В отношении экспорта рабочей силы – это защита прав и интересов трудящихся-мигрантов в странах иммиграции, организация оптимального оттока лишних рабочих рук на временную работу за рубежом, поддержка с ними тесных контактов с целью предотвращения их ассимиляции за границей и возмещения потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны. В отношении импорта – защита интересов национальной рабочей силы и удовлетворение потребностей экономики республики в трудовых ресурсах в необходимом объеме и соответствующего качества.

Решение этих задач невозможно без развития договорно-правовой базы в сфере внешней трудовой миграции. Действующие на сей день законодательные нормы в отношении въезда в страну и пребывания у нас граждан иностранных государств, а также лиц без гражданства не решают в достаточной степени всех возникающих проблем. К примеру, не отрегулированы вопросы въезда на постоянное место жительства близких родственников иммигрантов, нет четкого определения порядка депортации, в законодательстве отсутствуют меры ответственности государственных органов за ряд новых для нашей республики нарушений, связанных с нелегальной миграцией. Необходимо принять закон об иммиграции, где бы определялись статус иммигрантов, санкции против нарушителей, орган, контролирующий законность их пребывания в стране.

Республика Беларусь только в 1990-е гг. реально столкнулась с проблемами международной трудовой миграции. До этого случаи эмиграции, как и иммиграции, были единичными и их можно было не учитывать. Трудности создавали только межреспубли-

канские и внутриреспубликанские миграционные передвижения, и миграционная политика была направлена на регулирование этих потоков. В настоящее время новые проблемы, связанные с беженцами, нелегальными мигрантами, эмиграцией и иммиграцией, обрушились на республику и их нужно решать в срочном порядке. Для Беларуси пока характерны относительно небольшие объемы регистрируемой трудовой миграции. По данным Министерства анализа и статистики Республики Беларусь, в 2000 г. за пределами республики работало почти 5 тыс. человек, в то время как в Беларуси – около 2 тыс. иностранных граждан. Однако в республике существует немалая нерегистрируемая международная трудовая миграция, и ее объемы быстро растут. Отсутствие четкого регулирования притока и оттока рабочей силы обусловило стихийный характер ее интеграции в международный рынок труда, что приводит к серьезным негативным последствиям.

В этих условиях очень важно правильно определить концепцию новой государственной миграционной политики. При подготовке концепции в области экспорта рабочей силы главное внимание нужно обратить на защиту прав и интересов трудящихся-эмигрантов в странах иммиграции и возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны, в области импорта – на защиту интересов национальной рабочей силы и удовлетворение потребностей экономики республики в трудовых ресурсах в необходимом объеме и соответствующего качества.

В современных социально-экономических условиях Республика Беларусь выступает как потенциальный экспортер рабочей силы. Это наиболее перспективное направление миграции, которое позволит республике органически влиться в международный рынок труда. В то же время при правильном регулировании этих процессов страна может получить от этого и определенный экономический эффект.

Очень важно регулировать трудоустройство, обеспечить граждан информацией о положении на рынке труда других государств, рекламировать фирмы, имеющие лицензии и пресекать распространение ложной информации. В настоящее время в республике около 15 фирм занимаются трудоустройством белорусов в основном в Польше и России.

В условиях развитых рыночных отношений приглашение специалистов по отдельным отраслям знаний и профессиям, подготовка которых в республике не ведется, вполне оправданное явление. Однако в народном хозяйстве республики часто работают иностран-

ные граждане по профессиям и специальностям, в избытке имеющимся на внутреннем рынке труда. По данным Государственной миграционной службы Республики Беларусь, в 1995 г. на таких рабочих местах было занято 14,5 тыс. иностранных граждан.

С развитием рыночных отношений в республике начнут возрастать объемы международной трудовой миграции. При этом Беларусь, как и многие другие государства, будет вынуждена и отдавать свою рабочую силу, и принимать ее из других стран. Чтобы эти процессы были выгодны как для самих трудовых мигрантов, так и для страны в целом, они должны регулироваться на государственном уровне.

Глава 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА В БЕЛАРУСИ

5.1. Современная международная валютная система

Международная валютная система (МВС) представляет собой совокупность валютных отношений, сложившихся на основе развития мирового хозяйства и закрепленных международными соглашениями. В начале 1970-х гг. возник кризис Бреттон-Вудской валютной системы. На совещании представителей стран МВФ в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. были юридически оформлены изменения в Уставе фонда, которые вступили в силу в 1978 г. Как наиболее существенные можно выделить следующие изменения:

- золото утратило роль меры стоимости валютной денежной единицы. Официальная цена золота упразднена, оно уже не является общим знаменателем валют, паритет выражается в СДР и других национальных денежных единицах;
- ликвидирована твердая цена на золото, она формируется под влиянием спроса и предложения. Государство и международные организации могут покупать золото с целью создания резервных фондов, так как оно остается особым товаром, ликвидным средством и может продаваться по ценам мирового рынка, как серебро, платина и другие драгоценные металлы;

- валютные курсы национальных денежных единиц определяются реальными соотношениями покупательной способности валют на внутренних рынках и соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках, базой паритетов валюты основных индустриально развитых стран и специальными правами заимствования (СДР);

- покупательная способность национальной валюты определяется устойчивостью экономического развития и темпами прироста ВВП.

Современная международная валютная система построена на базе плавающих валютных курсов. Центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для изменения курса своих валют, однако такое вмешательство не запрещено. Страны – участницы МВС выбирают режим валютного курса самостоятельно. В настоящее время используются три системы курсообразования: плавающий, фиксированный и смешанный.

Плавающий валютный курс выбрали развитые страны, кроме стран, входящих в Европейскую валютную систему (ЕВС), США, Канады, Австралии, Японии, Швейцарии и некоторых других стран. Валюта этих стран является свободно конвертируемой, так как их курсообразование определяется колебанием спроса и предложения на валютном рынке. Центральные банки могут проводить валютную интервенцию для поддержания курса своих валют, диверсификации валютных ресурсов и т. п. Валютная интервенция – покупка-продажа центральным банком иностранной валюты за национальную на валютном рынке данного государства.

К твердой фиксации валютных курсов прибегают развивающиеся страны. Фиксация курса осуществляется по отношению к свободно конвертируемым валютам. Страны не имеют права фиксировать курс валют к золоту, так как оно перестало выполнять роль мировых денег.

Смешанное курсообразование было характерно до начала 1999 г. для валют стран ЕВС. Курсы валют этих стран фиксировались по отношению к ЭКЮ, и через этот эквивалент осуществлялась фиксация курсов по отношению друг к другу. Пределы допустимых колебаний устанавливались на уровне «+», «-» 15 % по отношению к фиксированному курсу. Валюты стран ЕВС совместно свободно плавали по отношению к валютам стран, не входящих в эту группировку. В настоящее время в этих странах введена единая европейская валюта – евро.

Основное назначение Международного валютного фонда – это наблюдение за валютной политикой государств, оказание помо-

щи странам, имеющим трудности с платежным балансом. В его задачи входит поддержание правил обмена валютами и надзор за валютными курсами, создание многонациональной системы платежей по валютным операциям, борьба с национальными валютными ограничениями.

Современная Ямайская валютная система является системой плавающих валютных курсов, многовалютным стандартом. Она адаптировалась к новым экономическим реальностям, порожденным нефтяными шоками, замедлениями мирового экономического роста. Эта прагматическая адаптация, она не соответствует глобальному, рациональному видению того, какой должна быть организация международных валютных отношений. Эта система стабилизирует фактическое состояние дел и может быть благоприятной лишь для самых сильных, она скорее реагирует на проблемы, чем предусматривает их возникновение.

5.2. Валютная политика в Беларуси 1993–1998 гг.

Валютная политика включает в себя валютное регулирование и контроль, международное валютно-финансовое сотрудничество. Государственная валютная политика в основном сводится к проблемам валютного курса, официальных интервенций и управления золотовалютными резервами. По признаку применяемого режима функционирования обменного курса белорусского рубля можно выделить два периода. В 1993–1994 гг. в республике действовала система плавающих валютных курсов, максимально приближенная к режиму «свободного плавания», с 1995 г. существовал режим фиксированного курса, а начиная с апреля 1996 г. – режим плановой девальвации в рамках заданного «наклонного коридора».

Рыночное курсообразование начало действовать с 4 января 1993 г. Национальный банк Республики Беларусь ввел котировку рубля к свободно конвертируемым валютам. В 1992 г. был формально установлен курс доллара к белорусскому рублю на уровне 100 руб./долл. С сентября – соответственно 150 руб./долл., тогда как биржевой курс уже имел изменчивую динамику.

Официальные торги по купле-продаже иностранной валюты на Межбанковской валютной бирже начали проводиться с конца 1993 г. Курс устанавливался исходя из рыночного курса, существ-

вовавшего накануне, путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте.

В условиях высокой инфляции, которая имела место в 1993–1994 гг., выбор режима «свободного плавания» в полной мере соответствовал требованиям экономической целесообразности. Дело в том, что с момента развала СССР экономические системы вновь образовавшихся суверенных республик перестали быть частью некогда замкнутого от внешнего мира планового хозяйства, в котором в результате социально-уравнительной плановой политики поддерживался определенный паритет цен, отличающийся от ценовых пропорций в экономически развитых странах. Возникшая открытость внутреннего рынка привела к выравниванию внутренних и мировых цен, т. е. естественным путем ликвидировался ценовой диспаритет.

Экспансионистская денежная политика, безусловно, внесла свою лепту в развитие инфляционных процессов, но не была решающей. Совокупная денежная масса в 1993 г. выросла по сравнению с 1990 г. в 103 раза, тогда как аналогичный показатель по инфляции составил 861 единицу, что не вписывается в теоретические положения количественной теории денег. И только в 1994 г. темпы роста денежной массы и инфляции приобрели сопоставимую динамику.

В начале 1995 г. на валютном рынке произошли кардинальные изменения: предложение по всем валютам постоянно превышало спрос до конца первого полугодия. Изменение ситуации главным образом было обусловлено переходом в последние месяцы 1994 г. к жесткой денежно-кредитной политике, которая выразилась в ограничении темпов роста денежной массы путем сокращения объемов прямого централизованного кредитования коммерческих банков и увеличении доли аукционного размещения кредитных ресурсов по рыночным ставкам.

Основным принципом новой депозитной политики стал переход на регулирование месячных ставок в зависимости от уровня инфляции. Так, с 20 декабря 1994 г. учетная ставка Национального банка по централизованным кредитам была повышена до 40 % в месяц (480 % годовых). В этих условиях Национальный банк обязал банки ежемесячно индексировать временно свободные денежные средства предприятий на уровне не менее 50 % учетной ставки Национального банка. Требовалось установить минимальную процентную ставку по срочным депозитам в размере 80 % от учетной ставки (с 20.12.1994 г. – 32 % в месяц, с

21.02.1995 г. – 29 %, с 05.05.1995 г. – 20 %). Кроме того, экономическая маржа по кредитованию была установлена на уровне 1 % в месяц.

В результате принятых мер сберечь в рублевых депозитах стало выгоднее, чем в валютных, что предопределило резкое увеличение предложения иностранной валюты со стороны предприятий и населения при сохранении спроса на прежнем уровне. Кроме того, в связи с проводимой политикой «дорогих денег» банки стали ощущать нехватку средств, что способствовало продаже ими валюты.

В сложившейся ситуации Национальный банк осуществлял активную скупку валюты, дабы не произошло падение ее курса, которое в условиях роста внутренних цен на энергоносители, комплектующие, сырье и оплаты труда при неизменных мировых ценах негативно отразилось бы в первую очередь на финансовом положении предприятий-экспортеров. Возникли объективные предпосылки для дальнейшей либерализации валютного рынка, и Национальным банком (с 05. 05. 1995 г. по российским рублям, а с 01. 06. 1996 г. по свободно конвертируемой валюте) была полностью отменена обязательная продажа субъектами хозяйствования Республики Беларусь валютной выручки. Более того, Национальный банк с 26. 06. 1995 г. полностью открыл Межбанковский валютный рынок, давший право уполномоченным банкам самим заключать сделки по СКВ и российским рублям.

Начиная с августа 1995 г. ситуация на валютном рынке изменилась в худшую сторону. Основным фактором, повлекшим изменение конъюнктуры на валютном рынке, явилось административное поддержание обменного курса рубля при растущих внутренних ценах. Это привело к существенному росту реального курса белорусского рубля (по расчетам экспертов программы TACIS, более чем в два раза), что, в свою очередь, повысило эффективность импорта, в особенности из дальнего зарубежья. В связи с этим увеличился спрос на иностранную валюту со стороны импортеров. Отмеченные причины обусловили превышение спроса над предложением на валютном рынке.

Национальный банк был вынужден уже продавать валюту с целью поддержания курса белорусского рубля. Чтобы не допустить сокращения валютных резервов, принимались меры административного характера, усиливался контроль за приобретением валюты. С 14. 11. 1995 г. была запрещена покупка иностранной валюты на внутреннем валютном рынке нерезидентами со счетов

типа «Н», а с 16. 11. 1996 г. сделки на внебиржевом валютном рынке временно были ограничены размерами одного биржевого лота. Однако результаты торгов на МВБ показали, что это не привело ни к уменьшению спроса на валюту, ни к уменьшению вынужденных интервенций Национального банка. Ухудшение ситуации на валютном рынке вызвало ужесточение порядка проведения торгов на бирже. С середины декабря 1995 г. были введены реестры заявок для субъектов хозяйствования в качестве условия допуска к торгам. Все перечисленные ограничения имели ряд негативных экономических и политических последствий – замедление расчетов, потеря доверия к экономической политике государства со стороны субъектов хозяйствования, коммерческих банков и населения, дефицит валюты и ажиотажный спрос на нее, развитие теневого рынка валюты.

Со всей очевидностью эффект от административных методов оказался прямо противоположным желаемому. В условиях постоянного превышения спроса на валюту над ее предложением были проигнорированы рыночные подходы к стабилизации валютного рынка, заключающиеся в необходимости плавной девальвации в соответствии с темпами инфляции, в поддержании положительных процентных ставок и сокращении рублевой эмиссии с целью исключения давления на валютный рынок и т. д. Основным доводом в пользу дальнейшего поддержания фиксированного курса служило намерение нейтрализовать его инфляционное влияние в экономике.

До конца первого полугодия 1996 г. регулирование обменного курса белорусского рубля предполагалось осуществлять в рамках валютного коридора, введенного по аналогии с Россией в пределах 11 500–13 100 BRB/USD. Необоснованность этой меры заключалась, во-первых, в том, что в Беларуси в отличие от России, имеющей стабильное положительное сальдо во внешней торговле в силу экспорта энергоносителей и других сырьевых ресурсов, отсутствует экономическая основа для удовлетворения спроса на иностранную валюту в условиях поддержания завышенного курса рубля. Во-вторых, существенно отличались денежно-кредитные условия в двух странах. Если в Беларуси проводилась экспансионистская денежно-кредитная политика, то в России монетаристскими методами осуществлялась жесткая антиинфляционная политика.

Регулирование курса белорусского рубля вызвало дифференциацию между официальным обменным курсом и курсом валюты на внебиржевом, наличном и иностранных валютных рын-

ках. С 25 апреля 1996 г. Национальным банком был введен запрет на выдачу валютных кредитов субъектам хозяйствования, а Министерство экономики установило перечень продукции, на закупку которой валютные средства должны выделяться на МВБ в первоочередном порядке. Принятые меры лишь ухудшали ситуацию, способствуя расширению круга субъектов хозяйствования, которые приспособились к работе на теневом рынке с целью избежания дополнительных издержек и экономического ущерба от проведения валютообменных операций в условиях множественности курсов.

Во втором полугодии 1996 г. в политике валютного регулирования наметилась тенденция некоторого ослабления административных методов воздействия. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 236 от 28. 06. 1996 г., обязательную продажу снизили до 50 % валютной выручки, отменялся 10-процентный сбор в фонд поддержки экспортеров. Несмотря на предпринятые в период до конца 1996 г. меры по дальнейшей либерализации валютного рынка, среди которых можно отметить разрешение уполномоченным банкам проводить сделки на внебиржевом валютном рынке без ограничений и предоставлять субъектам хозяйствования кредиты в инвалюте, существенных сдвигов в направлении стабилизации валютного рынка не произошло. Превышение спроса на СКВ и российские рубли над предложением продолжало нарастать, в результате чего создалась кризисная ситуация в части удовлетворения потребности в валюте даже для критического импорта. Если в III квартале 1996 г. предложение в среднем за день в долларовом эквиваленте на МВБ составляло 5,5 млн долл., то в IV квартале – 2,8 млн долл.

На конец I квартала 1996 г. пришелся пик роста сбережений населения, удельный вес которых в общем объеме совокупной денежной массы достиг почти 18 %. Благодаря реальной положительной процентной ставке достигнутый уровень выдерживался до конца сентября. Потенциал подавленной инфляции, выплеснувшийся в конце года, снизил процентные ставки до отрицательного уровня. Усилившиеся девальвационные ожидания и утрата привлекательности рубля в качестве финансового инструмента отрицательно повлияли на динамику сбережений населения, которые к концу года сократились до 13,9 % в совокупной денежной массе (СДМ).

В 1997 г. экономика республики функционировала в режиме инфляционных ожиданий, который характеризуется сложивши-

мися тенденциями в динамике следующих денежно-кредитных показателей-индикаторов.

1. Реальная средняя процентная ставка по рублевым депозитам коммерческих банков на протяжении года держалась на отрицательном уровне (за исключением августа, когда она составила 0,2 %), в результате привлекательность белорусского рубля в качестве финансового инструмента была ниже по сравнению с долларом США. Такая ситуация имела следующие основные последствия:

во-первых, сокращался удельный вес срочных рублевых депозитов в совокупной денежной массе. За год этот показатель снизился с 18,1 до 13,8 %, а по срочным депозитам населения – с 13,9 до 8,9 %;

во-вторых, в условиях административного поддержания завышенного официального обменного курса сохранялся ажиотажный спрос на иностранную свободно конвертируемую валюту, приводящий к хроническому дефициту валюты на рынке, понижающему давлению на номинальный обменный курс белорусского рубля, вывозу капитала и «долларизации» экономики.

2. Чрезмерная кредитная эмиссия в 1997 г. на осуществление государственных программ по строительству жилья и поддержке АПК привела к неадекватному по сравнению с ростом реального объема ВВП увеличению совокупной и рублевой денежной массы, которая за год увеличилась соответственно на 111,4 и 102,8 % при росте индекса потребительских цен за тот же период на 63,1 % (индекс цен производителя продукции вырос на 99,1 %).

Опережающие темпы роста денежной массы по сравнению с инфляцией, но характерные для инфляционного режима функционирования экономики, были обусловлены ужесточением административного регулирования цен, в результате чего в экономике накапливался потенциал подавленной инфляции.

С 1 января 1997 г. верхний предел официального курса установлен на уровне 21 тыс. руб. за один доллар США. Девальвация официального курса рубля с 15 тыс. руб. до указанного уровня, осуществленная в течение января, максимально приблизила его к курсу наличной валюты на теневом рынке, однако оказалась недостаточной для полной ликвидации дисбаланса между спросом и предложением на инвалюту.

Усилилось влияние внешнеэкономических факторов на формирование внебиржевого курса белорусского рубля. За время существования множественности валютных курсов в республике сформировались механизмы нелегальной купли-продажи инва-

лоты через корреспондентские счета иностранных банков в банках-резидентах. В связи с этим у российских банков появилась экономическая заинтересованность в поддержании разрыва между официальным курсом белорусского рубля и его иностранными котировками с целью получения спекулятивной прибавки на курсовой разнице. Наиболее простым способом, позволявшим белорусским экспортерам избегать в сложившихся условиях потерь на разнице курсов, стало оформление внешнеторговых операций в виде бартерных сделок, вуалирующих валютную выручку.

Сфера действия официального (завышенного) обменного курса постоянно сужается. Так, за 9 месяцев 1997 г. на Минской валютной бирже по официальному курсу было приобретено только 30 % валюты, затраченной на покупку энергоресурсов. Таким образом, он перестал служить цели сдерживания инфляции, превратившись в один из главных инфляционных факторов.

Наметившаяся в области внешней торговли тенденция в анализируемый период была обусловлена курсовой политикой. В 1993–1994 гг., когда обменный курс белорусского рубля функционировал в режиме, максимально приближенном к свободному плаванию, отрицательное сальдо торгового баланса составило соответственно 504,5 и 556,3 млн долл. США.

В 1995 г. в условиях режима фиксированного курса отрицательное сальдо платежного баланса сложилось в размере 777,4 млн долл. В 1996–1997 гг. в условиях регулирования обменного курса в рамках валютного коридора, несмотря на ползущую девальвацию на завышенном уровне (по количественным характеристикам этого процесса такое регулирование ближе к фиксированному режиму), отрицательное сальдо увеличилось соответственно до 1,3 и 1,5 млрд долл.

Сопоставление данных убедительно показывает, что резкое увеличение внешнеторгового дефицита напрямую связано с политикой валютного курса, поскольку других более веских причин, объясняющих, почему страна стала закупать товаров (особенно из дальнего зарубежья) значительно больше, чем продавать, не наблюдалось. Значит, решающую роль сыграла утрата ценовой конкурентоспособности через механизм валютного курса.

Таким образом, административное поддержание завышенного обменного курса рубля в условиях экспансионистской денежно-кредитной политики на протяжении длительного периода времени явилось основным дестабилизирующим фактором макроэкономической ситуации.

В сложившихся условиях сфера действия официального обменного курса белорусского рубля сузилась за счет расширения оборотов теневого рынка и перемещения процесса курсообразования за пределы страны. В результате этого он превратился в один из главных факторов, дестабилизирующих макроэкономическую ситуацию, и является серьезным препятствием для контроля инфляции и осуществления экономической политики в целом.

Для устранения имеющихся деформаций в денежно-кредитной сфере и на валютном рынке нужно в первую очередь ликвидировать деноминацию доллара на денежном рынке в качестве финансового инструмента посредством осуществления комплекса взаимоувязанных мер, включающего переход к положительным реальным процентным ставкам, формированию обменного курса на основе спроса и предложения и ограничению денежной эмиссии. При этом предполагается, что целевая установка на достижение экономического роста, при ее безусловном сохранении в качестве таковой, должна «дозироваться» в разумных пределах, а не превращаться в самоцель в ущерб другим целям экономической политики.

Глава 6

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

6.1. Международное научно-техническое сотрудничество: понятие и формы

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) – одна из форм динамично развивающихся направлений МХС. Под МНТС понимается совместная разработка научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.

Научно-техническое сотрудничество предполагает наличие развитого международного рынка научно-технической информации (знаний). Термин «научно-техническое сотрудничество» в экономической литературе трактуется довольно широко: науч-

но-технический обмен, передача технологий т. п. Он может охватывать широкий спектр мирохозяйственных связей: купля-продажа патентов и лицензий, торговля товарами, предоставление услуг. МНТС есть результат интеллектуальной деятельности в овеществленной (оборудование, машины, инструменты, технологические линии и др.) и неовещественной (техническая документация, знания, опыт и др.) формах.

Технология (информация) становится товаром лишь при определенных условиях. Даже запатентованные новшества используются в мире едва на 3–5 %. В процессе превращения идеи в товар процент еще ниже. Из каждых 100 идей разрабатывается лишь одна. Из каждых 100 новых видов товаров рынок отвергает более 90 %.

Неотъемлемым атрибутом превращения технологии в товар является свершение акта купли-продажи, т. е. она должна пройти рынок. В реальной жизни это возможность коммерциализации идеи, которая включает в себя проведение экспертизы идеи, отсева, определение возможных сфер использования и соответствие стандартным требованиям. После процесса коммерциализации технология представляет собой патент, производственный опыт, ноу-хау, опытные или промышленные образцы оборудования, аппаратуры, другой техники, а также технологии в узком понимании – как способ производства, технологические (химические, биохимические и др.) процессы и секреты. Секретность – отличительная черта технологии как товара. Технология товарного вида становится предметом передачи.

В практике договоров технологического обмена иногда трудно выделить объект в предельно чистом виде. Все высокотехнологичные фирмы развитых стран вырабатывают и тщательно соблюдают выгодные для них правила передачи технологий, которые в настоящее время приобрели характер технологической стратегии.

Все более активную роль в сфере передачи технологий играют государства и правительства. Так называемый «технологический разрыв» между США и Западной Европой, Западной Европой и Японией, развитыми и развивающимися странами может быть выгодно использован как в коммерческих, так и в политических целях.

Главной формой МНТС является продажа лицензий. Под лицензией понимается разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний, секретов производства. Предметом лицензионной торговли являются патентные и беспатентные лицензии. При этом в современных

условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на продажу бесплатных лицензий, поскольку приобретение чистого патента требует проведения дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

В связи с этим в международной практике наибольшее распространение получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии. Ноу-хау (дословно «знаю как») – обобщающий термин для различных секретов производства. Иначе говоря, ноу-хау – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Информация, содержащаяся в ноу-хау, может быть независимой по отношению к патентам или же необходимой для их использования.

Международная торговля лицензиями развивается более быстрыми темпами, чем международная торговля в целом. Крупнейшим экспортером лицензий являются США, импортерами – Германия и Япония. Ведущие страны мира на покупку лицензий в среднем затрачивают более 10 % общих расходов на научно-исследовательскую деятельность. Основная часть новых технологий направляется в новые, наиболее прогрессивные отрасли, какими являются электротехническая, химическая, металлургическая и машиностроительная. При этом лишь сравнительно небольшая часть научно-технических достижений попадает в развивающиеся страны, что в значительной мере объясняется слабостью их научно-исследовательской базы.

Обмен технологиями в ТНК имеет свою специфику и характеризуется внутрифирменными связями. Практически очень сложно оценить реальные технологические потоки внутри ТНК, идущие в разных направлениях и стоимостными показателями не учитываемые. Не менее 1/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменные трансферты технологий в ТНК, которые активно используются ими для проникновения на новые рынки и учреждения собственных фирм (например, IBM в Европе). Технологический обмен ТНК является внутрикорпоративным трансфертом, но не технологическим обменом в общепринятом понимании. Он способствует упрочению лидирующего положения корпорации, а иногда и обратному оттоку

технологий через исследовательские подразделения, учреждаемые в других странах.

В практике индустриально развитых стран важным источником технологий становятся небольшие компании венчурного типа, технопарки, которые притягивают капитал заинтересованных фирм, фондов, корпораций.

Технологии передаются в различных формах, разными способами и по разным каналам. Передача может быть внутрифирменной, внутригосударственной, международной, а также коммерческой либо некоммерческой.

В соответствии с Гагской (1964) и Венской (1980) конвенциями о единовременном законе заключения договоров о международной купле-продаже товаров строго регламентируется весь товарообмен, включая технологический.

В последнее время широкое распространение получили также международный инжиниринг и лизинг. Под инжинирингом понимаются инженерно-консультационные и инженерно-строительные услуги при проектировании и сооружении за рубежом промышленных и других объектов. Вся совокупность инжиниринговых услуг делится на две группы: 1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса; 2) услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции.

Таким образом, *инжиниринг* – это обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных, инфраструктурных и других объектов. К инжинирингу относятся: подготовка технико-экономического обоснования проектов; консультации; строительный, инвесторский и технический надзор; кратко- и долгосрочные консультационные услуги; проектирование новой технологии; техническое содействие при проведении специализированных работ; проведение испытаний и проверки оборудования и машин, а также переработка сырья заказчика с использованием оригинальной технологии.

Под *лизингом* понимается долгосрочная аренда машин, оборудования, сооружений и других инвестиционных товаров. Различают две основные формы лизинговых операций – финансовый и операционный лизинг. *Финансовый лизинг* – это соглашение, предусматривающее выплату в течение периода его действия сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудова-

ния или ее большую часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия такого соглашения арендатор может вернуть объект аренды арендодателю, заключить новое соглашение на аренду данного оборудования, купить объект лизинга по остаточной стоимости. *Операционный лизинг* – соглашение, срок действия которого короче амортизационного периода изделия. После завершения срока действия соглашения предмет договора может быть возвращен владельцу или вновь сдан в аренду.

Лизинг является специфической формой финансирования капитальных вложений, альтернативной традиционному банковскому кредитованию и использованию собственных финансовых ресурсов. Он дает возможность компаниям получить необходимые товары без значительных единовременных затрат, а также избежать потерь, связанных с моральным старением средств производства. Одним из преимуществ лизинга является разнообразие форм соглашений.

Следует различать внутренний и международный лизинг. *Международный лизинг* характеризуется тем, что участники лизинговой сделки находятся в разных странах. Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору, называется *экспортным лизингом*. При закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его отечественному арендатору сделка носит название *импортного лизинга*.

В некоторых государствах на условиях лизинга финансируется до 10 % импорта машин и оборудования. В общем объеме капитальных вложений в начале 1990-х гг. доля лизинга составляла в США 25–28 %, в Германии и Великобритании – 14–16 %, в Японии, Дании, Норвегии – 8–10 %.

Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы и финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с крайне важной транспортной системой все большее значение для развития мировой экономики приобретает мировая сеть информационных коммуникаций, что связано с интенсивным развитием автоматизированных систем обработки, хранения и передачи информации.

Развитие информационной инфраструктуры зависит от уровня развития промышленности, но и конкурентоспособность самой промышленности во все большей мере определяется информационной составляющей. В развитых странах в последнее время фор-

мируется разветвленный информационный комплекс, воздействие которого распространяется на все отрасли и сферы экономики. Поэтому информационные коммуникации нередко называют нервной системой всемирного хозяйства.

Помимо связи и информации к элементам всемирной инфраструктуры относится и транспорт. Современная мировая транспортная система включает морской, речной, воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт. Мировые транспортные артерии специалисты иногда называют кровеносной системой всемирного хозяйства. В последнее время получили распространение международные трубопроводы, которые стали широко использоваться для передачи газа, нефти, нефтепродуктов.

Таким образом, интернационализация современных производительных сил не может развиваться без соответствующей всемирной инфраструктуры. Отдельные элементы такой инфраструктуры возникли при зарождении мировой торговли и формировании мирового рынка. Морское судоходство, например, соединяло разные страны и континенты еще в древности. Однако самостоятельное значение инфраструктура приобрела уже в условиях сложившегося мирового хозяйства. Это значение еще больше возросло в последние десятилетия в связи с появлением мировой системы информатизации.

6.2. Международное научно-техническое сотрудничество в Беларуси

Импорт в Беларусь современных технологий незначителен и блокируется нетарифными ограничениями (типа КЮКОМ) из-за неустойчивости экономики. Тем не менее небольшой приток не совсем современных технологий возможен. Зарубежные технологии имеют свои особенности. Так, американские технологии отличаются традиционно трудосберегающим характером затрат, европейские – ресурсосберегающим, японские – вобрала в себя оба компонента, технологии новых индустриальных стран более трудоемки, менее капиталоемки и совершенны. В зависимости от цели технологического обмена можно сделать акцент на экономии материальных либо трудовых затрат, на решении социальных, экологических проблем.

Основные направления развития научно-технического сотрудничества разрабатываются в соответствии с Указом Президента

Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. и постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 11 февраля 1997 г., 27 февраля 1997 г., 3 января 1997 г. Принятые документы представляют программу стимулирования развития и создания в Беларуси приоритетных направлений производств, основанных на новых и высоких технологиях.

Реализация принятых документов предполагает использование накопленного научно-технического потенциала республики.

В 2001 г. научно-технический комплекс Беларуси представляли 299 организаций, в том числе 108 – в государственном секторе, 143 – предпринимательском и 48 – высших учебных заведений. В научной сфере было занято 32 119 работников, в то время как в 1990 г. здесь насчитывалось 107,3 тыс. человек. По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, кадровый потенциал науки характеризовался следующими данными: работники, выполнявшие научные исследования, – 32 119 человек, из них исследователи – 19 133 человека (59,6 %), техники – 2332 человека (7,3 %), вспомогательный персонал – 6721 человек (20,9 %), прочие работники – 3933 человека (12,2 %). Среди исследователей доля специалистов высшей квалификации составляла 23,5 %, в том числе 4,3 % – доктора наук, 19,2 % – кандидаты наук. За данный период кадровый потенциал научной сферы сократился в 3,37 раза. Наибольшие потери понесли отраслевая наука, затем – академическая, в наименьшей степени – вузовская наука. В основном научные работники перешли на работу в органы государственного управления и коммерческие структуры. Сокращение занятости в этой сфере обусловлено падением уровня оплаты труда, снижением престижности научной деятельности, недостатком финансовых средств, невозможностью получения конкурентоспособных результатов.

Несмотря на неудовлетворительное финансирование науки эффективно работающие коллективы ученых и сложившиеся школы по целому ряду направлений исследований имеют высокий международный авторитет. Так, Национальная академия наук Беларуси сотрудничает с ведущими научными центрами Европы, в 1992–1996 гг. подписаны соглашения с Лондонским Королевским обществом (1993), Академией наук Франции (1994), Академией наук Финляндии (1995), Французским университетом Пьера и Марии Кюри (1995), Королевской шведской академией наук (1996).

Международное сотрудничество развивается на основе заключения межинститутских договоров и соглашений сроком от 3 до

5 лет. В 1995 г. выполнялись 243 договора и контракта с зарубежными учреждениями, фирмами и организациями.

Совместно с учеными Германии и Франции предложено решение проблемы суперпозиционных квантовых состояний, являющихся ключевой проблемой в создании квантовых компьютеров. В Институте физики НАН Беларуси получены новые результаты в квантовой оптике одиночных атомов и молекул. В Институте прикладной физики НАН Беларуси разработаны теория и методология нового направления – магнитошумовой структуроскопии. Это позволило создать новый класс магнитных преобразователей для неразрушающего контроля и мониторинга внутренних напряжений в конструкциях, давления в магистральных трубопроводах, измерения веса и распределения тяжестей непосредственно на борту самолетов. Разработка вызвала особый интерес и поддержку всемирно известных фирм «Даймлер-Бенц» и «Бритиш Аэроспейс» и ЕС через программу «Коперникус» по созданию бортовой системы измерения веса и баланса западноевропейских аэробусов.

Успешно сотрудничают с учеными стран ЕС институты и организации аграрных наук НАН Беларуси. Так, Белорусский НИИ картофелеводства участвует в разработке и реализации программ с Германией, Нидерландами, Швецией. Проводится совместная работа по испытанию сортов картофеля селекции института в условиях Швеции. Белорусский НИИ почвоведения и агрохимии является координатором международного проекта МАГАТЭ по возделыванию рапса на загрязненных радионуклидами почвах и переработке семян на технические цели. С научными ветеринарными учреждениями Франции и Германии осуществляет сотрудничество Белорусский институт экспериментальной ветеринарии.

Проводят работу по международной интеграции вузы Беларуси. Об этом свидетельствует всевозрастающее количество совместных проектов, выполняемых с государствами ЕС и международными центрами. Так, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники (БГУИР) и фирма «Оливетти» создали совместное предприятие, профиль деятельности которого включает автоматизацию технологических процессов производства, САПР, информационные технологии. Это учебное заведение заключило контракт с национальным исследовательским центром «Rizo» (Дания) о совместной разработке проекта по жидкокристаллическим устройствам в рамках Европейской научно-технической программы. БГУИР и фирма «Квантер» (Германия) создали совместную лабораторию по разработке программного обеспечения.

Об активизации сотрудничества научно-технических организаций Беларуси свидетельствует тот факт, что только в 1995 г. за рубеж выезжало около 2300 сотрудников, в том числе 982 – для участия в международных конференциях (по данным 207 научно-исследовательских институтов, КБ и вузов). Эти организации провели в 1995 г. 132 международных конференции, приняли более 1500 зарубежных ученых, получили 410 грантов международных фондов.

С начала 1991 г. сотрудничество республики с ЕС получило развитие в рамках программы TACIS. Беларуси в рамках этой программы было выделено в 1991 г. 8,23 млн ЭКЮ, в 1992 г. – 14,63 млн ЭКЮ, в 1993 г. – 9 млн ЭКЮ. Всего за 6 лет Республика Беларусь получила около 52 млн ЭКЮ. Приоритетными программами являются реорганизация и развитие предприятий по производству продуктов питания, энергетики, транспорта. Среди существующих проектов, финансируемых программой TACIS, особое место занимает проект «Экономические тенденции в Беларуси». В рамках проекта бесплатно осуществляется выпуск 1200 бюллетеней в печатном виде для распространения в республике и за ее пределами. Одна из целей проекта на будущее – это разработка технических записок и научных моделей, которая ведется совместными усилиями иностранных экспертов и сотрудниками заинтересованных министерств. Необходимо отметить также совместную с Министерством экономики подготовку и организацию семинаров для местных специалистов и сотрудников министерства. С конца 1997 г. из-за ухудшения отношений с ЕС реализация программы технического содействия TACIS была приостановлена, за исключением гуманитарных и региональных проектов.

Глава 7

МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Влияние международного туризма на мировое хозяйство и международные отношения неуклонно возрастает. Туристские связи в межгосударственных отношениях приобретают все большую весомость, поступления от международного туризма уже сегодня представляют собой одну из наиболее значительных частей

«невидимого экспорта» (индустрия туризма входит в число трех ведущих экспортных отраслей, незначительно уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению).

Сложный характер туризма, многогранность его влияния на мировое хозяйство и международные отношения, «взрывной характер» развития в эпоху НТР явились причиной несколько запоздалого его утверждения в качестве своеобразного, но важного явления современности. И сейчас, несмотря на то, что во второй половине XX в. международный туризм стал одним из наиболее динамичных секторов мирового хозяйства, теоретическая разработка проблем развития туризма отстает от требований жизни.

Таблица 1

**Ведущие страны – экспортеры туристических услуг в 1980 и 1998 г.
(по объему доходов)**

Страны	1980 г., млрд долл.	1998 г., млрд долл.
Мир в целом	101,4	440,0
США	10,1	71,3
Франция	8,2	29,9
Италия	8,2	29,8
Испания	7,0	29,7
Великобритания	6,9	21,0
Германия	6,6	16,4
Китай	0,6	12,6
Австрия	6,4	11,2
Канада	2,3	9,4
Польша	0,3	7,9
Мексика	5,4	7,9
Швейцария	3,1	7,8
Турция	0,3	7,8
Австралия	1,0	7,3
Гонконг (Китай)	1,3	7,1
Нидерланды	1,7	6,8
Россия	–	6,5

Так происходит из-за того, что это явление рассматривают в одном или нескольких из его многочисленных аспектов. К тому же уровень развития туризма в различных регионах мира крайне неравномерен, что объясняется как разными степенями социально-экономического развития, разнообразием в структуре потребительского спроса и жизненных установок различных социальных и демографических групп населения, так и неравномерностью распределения рекреационно-туристских ресурсов, многоаспектной туристской политикой различных государств и международных организаций.

Развитие международного туризма характеризуется устойчивым динамическим ростом. Особую роль в этом сыграли: рост численности населения в индустриальных странах, увеличение оплачиваемых отпусков и повышение доходов населения. В ответ на возросший спрос в сфере туризма и отдыха предложения развивались в основном в форме стандартного массового пакетного тура (туристского пакета), что, в свою очередь, стало возможным благодаря включению в него начиная с 1958 г. перелетов на реактивных воздушных лайнерах и снижению транспортных затрат. Кроме того, развитию международного туризма способствовал существенный рост бизнес-путешествий.

Начало 1980-х гг. ознаменовалось спадом в мировой экономике, который стал причиной сокращения международных путешествий вплоть до 1984 г. Этот и следующий, 1985 г. стали рекордно удачными для европейских туристских центров. Однако авария на Чернобыльской АЭС в СССР в 1986 г., а также террористические акты ливийских экстремистов, ослабление американского доллара по сравнению с валютами других стран привели к сокращению туристских потоков в мире.

Во второй половине 1980-х гг. положение нормализовалось. С этого времени в условиях расширения международного сотрудничества в Европе, отказа от политики конфронтации (что вызвало улучшение международного климата в целом) отмечался устойчивый ежегодный рост международного туризма на уровне 6–9,5%. В этот период некоторые страны Тихоокеанского бассейна (Австралия, Гонконг, Таиланд и Китай), а также страны Европы (Португалия и Турция) испытали бурный рост туризма, а другие, наоборот, – спад, например некогда процветавший и славившийся своей индустрией туризма Ливан.

Десяностые годы также начались неблагоприятно для развития международного туризма. В этом главную роль сыграла вой-

на в Ираке («Буря в пустыне»). Вскоре после начала войны прекратились путешествия в этот регион, а также на восточное Средиземноморье и в Северную Африку, тем самым замедлив темпы роста международного туризма. Последующий экономический спад, охвативший многие индустриальные страны, еще больше усугубил положение. Таким образом, по сравнению со второй половиной 1980-х гг., темпы развития международного туризма несколько замедлились. Среднегодовые темпы роста в целом, однако, остались высокими: в 1980–1992 гг. они составили 4,38 %, при значительных различиях по макрорегионам (ниже среднемирового уровня в Европе (3,6 %) и очень высоком уровне в динамично развивающемся макрорегионе Азии и Океании (9,4 %)).

Статистика ВТО показывает, что за последние 20 лет число прибытий международных туристов почти утроилось – со 160 млн в 1970 г. до 635 млн в 1998 г. Очередной подъем наблюдался в 1992 г., когда рост составил 8 %. При этом общее число прибытий туристов в 1992 г. увеличилось до 504 млн человек, а в 1993 – до 518 млн, в 1994 – до 546 млн, в 1998 – до 635 млн человек.

Следует отметить, что поступления от туризма растут быстрее и регулярнее, чем число туристов, путешествующих в мире, но это связано не столько с инфляционными процессами, происходящими в мире, сколько с повышением эффективности отрасли и подорожанием услуг. Цены на туристские услуги растут в связи с постоянным ростом качества обслуживания туристов и частичным сдвигом международного туризма в последние годы в страны с более высоким уровнем цен и стандартом обслуживания (Западная Европа, Северная Америка, Япония).

Для региональной динамики международного туризма в последние 45 лет характерны различия. При общем 19-кратном росте прибытий интуристов в мире близкие к среднемировому уровню показатели динамики характерны для Европы и Америки (основных туристских макрорегионов мира). Наиболее динамично развиваются Азия и Океания, где темпы роста в 9 раз превышают среднемировые. Африканский макрорегион, хотя и отличается высокими темпами роста при низких абсолютных показателях развития международного туризма, слабо влияет на его мировую динамику.

Неравномерность темпов роста международного туризма привела к изменению его региональной структуры в 1990-х гг. по сравнению с 1950–1960-ми гг. Если в послевоенный период удельный вес Европы и Северной Америки составлял более 90 %, то в начале 1990-х гг. их доля снизилась до 76 %. Вместе с тем Европа все еще

более других регионов привлекает к себе туристов – страны Европы принимают 60 % гостей со всего мира. Успех этого региона объясняется следующими факторами: большой сегмент населения имеет крупные реальные доходы; существует множество культурно-исторических памятников, созданных природой и человеком; спрос на международные путешествия удовлетворяется крупной индустрией туризма и необходимой инфраструктурой, а также большей безопасностью туристов, особенно после терактов 11 сентября 2001 г.

В международном туризме значительно увеличился удельный вес макрорегиона Азии и Океании (15 %), стабилизировалась доля Центральной и Южной Америки (около 5 %) и немного выросла (до 3,5 %) доля Африки.

С развитием массового организованного туризма и переходом его на новую основу, опирающуюся на развитую туристическую индустрию и современные средства транспорта, произошли некоторые изменения и в формах организации международного туризма. Существенно возросло число различных фирм, предлагающих услуги турагентов, лишенных зачастую юридической и хозяйственной независимости. Изменился характер деятельности туристских оптовых фирм, которые превратились в туроператоров, предлагающих полный комплекс услуг в виде инклюзив-туров. Появились крупные корпорации, основанные на капитале транспортных, торговых, страховых компаний и банков, осуществляющие операции по предоставлению туристских услуг клиентам.

Анализ развития мирового туризма позволяет предположить, что и в дальнейшем будут изменяться региональная структура и структура организации туризма.

О значительной экономической роли туризма в мировом хозяйстве свидетельствуют растущие обороты туристского сектора. В 1992 г. суммарный оборот международного и внутреннего туризма превысил 3,1 трлн долл., что составляет около 10 % мирового ВВП. Стоимость основного капитала туристского сектора оценивается в 3,8 трлн долл. Общий объем поступлений от международного туризма в 1994 г. превысил 321,5 млн долл., а их среднегодовой прирост в 1985–1994 гг. составил 12 %, что превышало темпы прироста мировых туристских потоков (5,5 %). Это связано с ростом стоимости основных туристских услуг, товаров и рабочей силы во всем мире, и прежде всего в высокоразвитых странах, на которые приходится большая часть международного туристского обмена. Поэтому туризм оказывает огромное влияние на развитие регионов (табл. 2).

Международный туризм в 1980–90-е гг.

Страны	Численность туристов				Доходы от международного туризма				Расходы в связи с международным туризмом			
	выезжающие		выезжающие		млн долл.		% к экспорту товаров и услуг		млн долл.		% к экспорту товаров и услуг	
	1980 г.	1998 г.	1980 г.	1998 г.	1980 г.	1998 г.	1980 г.	1998 г.	1980 г.	1998 г.	1980 г.	1998 г.
Мир в целом	266 338	634 659	158 991	442 737	101 399	439 969	4,6	6,3	102 144	365 243	4,8	6,1
США	22 500	46 395	22 721	52 735	10 058	71 250	3,7	7,6	10 385	56 105	3,6	5,1
Канада	12 876	18 837	12 833	17 648	2284	9393	3,0	3,8	3122	10 755	4,4	4,5
Япония	1317	4106	5224	15 806	644	3742	0,4	0,9	4593	28 815	2,9	7,9
Германия	11 122	16 511	22 473	82 975	6566	16 429	2,9	2,6	20 599	46 939	9,1	8,0
Франция	30 100	70 000	7930	18 077	8235	29 931	5,4	7,7	6027	17 791	3,9	5,2
Великобритания	12 420	25 745	15 507	50 872	6932	20 978	4,7	5,6	6893	32 367	5,1	5,6
Нидерланды	2784	9320	6749	12 860	1668	6803	1,8	3,0	4664	11 174	5,1	5,6

Италия	22 087	34 829	23 994	14 327	8213	29 809	8,4	9,6	1907	17 579	1,7	6,5
Испания	22 388	47 749	18 022	13 203	6968	29 737	21,7	18,7	1229	5005	3,2	3,2
Швейцария	8873	10 900	4451	12 213	3149	7815	6,5	6,5	2357	7126	4,5	6,6
Мексика	11 945	19 810	3322	9803	5393	7897	23,8	6,1	4174	4268	15,1	3,1
Бразилия	1271	4818	427	4598	1794	3678	8,2	6,3	1160	5731	4,2	7,7
Индия	1194	2359	1017	3811	1150	3124	10,2	6,6	113	1713	9,7	2,9
КНР	3500	25 073	—	8426	617	12 602	3,6	6,1	66	9205	0,3	5,5
Республика Корея	976	4250	339	3067	369	5890	1,9	3,8	350	2069	1,4	1,8
Малайзия	2105	5551	1738	26 631	265	2456	1,9	3,4	470	2478	3,5	2,7
Таиланд	1859	7843	497	1412	867	5934	10,9	9,0	244	1448	2,4	3,0
Тунис	1602	4718	479	1526	601	1557	18,4	18,4	55	168	1,5	1,0
Филиппины	1008	2149	461	1817	320	2413	4,4	6,5	105	1950	1,1	4,9
Россия	—	15 805	—	11 711	—	6508	—	7,4	—	8279	—	11,9

Международный туризм воздействует не только на экономику многих стран, но и на их социальную и культурную среду, экологию. Обмен услугами международного туризма между странами, так же как и обмен товарами, является частью международной торговли и значительно меняет структуру экспорта и импорта страны. Международный туризм считается эффективной формой экспорта, который реализуется на территории страны во всех сферах обслуживания туристов. Иностранцы удовлетворяют свои обязательные (транспортные поездки, размещение, питание), специфические (впечатления, развлечения, курортное обслуживание) и дополнительные (сувениры, служба быта, услуги по содержанию личного транспорта) потребности, а также приобретают товары, необходимые для туристского потребления. При обычных формах экспорта многие из этих товаров не имеют шансов реализации на внешних рынках либо могут быть реализованы по более низким, чем розничные, оптовым ценам с оплатой в кредит.

Международный туризм является также активным генератором международных торговых потоков товаров и услуг в других сферах экономики. Многие страны удовлетворяют запросы иностранных гостей с помощью импортных продуктов и услуг, а развитие туристской инфраструктуры в стране тоже может стимулировать импорт различных строительных материалов, сырья, технологий.

Согласно данным ВТО, доля импорта, связанного с туризмом, в общем импорте стран относительно велика в странах Карибского бассейна и составляет более 50 % на Багамских островах и Антигуа, но в крупных странах эта доля импорта значительно меньше, например в Мексике она достигает 5 %, кроме того, она неоднородна по разным видам товаров и услуг.

Поступления от туризма в разных государствах распределяются так же, как и от экспорта товаров. Высокая концентрация этих поступлений наблюдается в североамериканском и европейском регионах, а в развивающихся странах (так же как и доля экспорта других видов услуг) они очень малы (почти в два раза меньше доли экспорта товаров), несмотря на то, что многие страны живут за счет этих доходов.

Международный туризм является активным источником поступлений иностранной валюты и оказывает воздействие на платежный баланс страны. Его вклад в платежный баланс выражается в виде разницы между расходами иностранных туристов в стране и расходами резидентов этой же страны за рубежом. Место

и роль поступлений и расходов на международный туризм отражает величина сальдо туристского баланса.

Туризм охватывает множество разнообразных секторов экономики, и это усложняет точную оценку численности работников, занятых в сфере туризма. Более того, решение проблемы реальной оценки осложняется специфическим характером труда и разнообразных связей между туристским сектором и другими секторами экономики.

Рост туризма создает в странах независимо от уровня их развития много рабочих мест. Поэтому такое воздействие туризма на занятость может стать определяющим для многих небольших стран, которые существенно зависят от данного сектора экономики. В этих странах более 50 % трудоспособного населения вовлечено в деятельность, которая прямо или косвенно связана с туризмом в определенное время года. Малые страны в основном имеют замкнутую экономику, и до развития в них индустрии туризма они зависели от какого-нибудь одного вида экономической деятельности, например сельского хозяйства, или от производства какого-либо одного продукта, например сахара.

Туризм в нашей республике получил государственный статус одной из приоритетных отраслей народного хозяйства. Создано и действует Министерство спорта и туризма, одна из задач которого – создание в Беларуси конкурентоспособной индустрии туризма. С одной стороны, она должна обеспечивать широкие возможности для удовлетворения потребностей белорусских и зарубежных граждан в туристских услугах. С другой – «внести» свой вклад в развитие народного хозяйства страны за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, сохранения и использования культурного и природного наследия. Определены в ней и главные приоритеты в области туристских обменов. В первую очередь, это наши ближайшие соседи – Россия, Украина, Польша, страны Балтии и целый ряд других европейских государств.

Основные задачи Закона «О туризме» сводятся к решению трех важнейших проблем.

В сфере экономики необходимо упорядочить финансовые потоки, генерируемые туристской отраслью. Определить предмет налогообложения для различных субъектов хозяйствования. И в конечном итоге добиться повышения финансовой деятельности отрасли в целом.

В социальной сфере – безотлагательная реанимация и возрождение социального туризма как формы оздоровления и воспита-

ния социально слабозащищенных групп и слоев населения путем внебюджетного ассигнования.

Если оценить влияние туризма с точки зрения макроэкономики, то следует признать, что по основным показателям наша страна достигла среднестатистических мировых данных. Доходы от международного туризма в общей стоимости экспорта составляют в нашей республике более 5 %, а в мире – свыше 8 %.

Начало 1990-х гг. ознаменовало собой новую стадию развития туризма в нашем государстве. На первом этапе были решены очень важные проблемы. Заложены основы функционирования туристских предприятий. Введено лицензирование деятельности этой отрасли. Разработаны и введены в действие нормативные акты, регулирующие прием и обслуживание иностранных туристов, организацию и проведение охоты и спортивной рыбной ловли для них. Проведена подготовительная работа по введению стандартов обслуживания в гостиничном комплексе. Урегулированы проблемы открытости границ и процедуры перемещения граждан через наши границы.

И все же многие проблемы остались нерешенными. Никакой информации о наших туробъектах за границей нет. Оформление виз для въезда в нашу страну – процедура довольно длительная и громоздкая. Еще одна очень прозаичная, но серьезная проблема – очереди у пограничных пунктов пропуска. Для решения этих и других проблем Министерство спорта и туризма запланировало ряд мероприятий. В них входят: создание информационных банков данных об отечественных и зарубежных фирмах; формирование внебюджетных фондов развития инфраструктуры туризма; участие в разработке и реализации международной интеграционной программы Совета Европы «Европейские культурные пути».

Во второй половине XX ст. международный туризм развивался очень динамично, и к 2005 г. при сложившихся за последние 20 лет средних темпах роста число международных туристов достигнет 900 млн человек, а в мире в этом секторе экономики будет занят каждый восьмой трудоспособный человек. Будет продолжаться меняться географическая структура международного туризма. Увеличится значение макрорегиона Азии и Океании, в Европейском макрорегионе возрастет доля внутрирегионального обмена (между странами Западной и Восточной Европы), стабилизируется роль Северной Америки как региона-поставщика интуристов. В связи с усилением интеграционных процессов в Северной Америке (сотрудничество в рамках нового союза NAFTA) может

уменьшиться туристский обмен с Карибским регионом. В структуре международного туризма будет отмечаться рост объема деловых поездок (следствие глобализации мирохозяйственных связей, экономической интеграции и различных форм сотрудничества), что несколько превысит (на 2–3 %) число поездок с рекреационно-туристскими целями. Такие диспропорции в структуре международного туризма будут характерны для Европы, Северной Америки, Японии, ряда новых индустриальных стран. В регионе Восточной Азии и Океании, а также Южной Азии удельный вес поездок с туристскими целями в период отпуска будет выше доли делового туризма.

Глава 8

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

8.1. Понятие и виды франчайзинга

Для экономики нашей республики сегодня франчайзинг – новое явление, в то время как в развитых странах он столетиями практиковался как средство обеспечения потребностей общества в различных услугах.

Первым примером франчайзинга в США можно считать законодательное предоставление прав частному бизнесу для участия в развитии железных дорог и банковского дела. Полученное от правительства исключительное право давало стимул частному бизнесу вкладывать свои капиталы в развитие этих предприятий при государственном контроле за работой железных дорог и банков.

Еще более интересные примеры использования франчайзинга частным бизнесом были в 1950-х гг., когда в США предоставлялись исключительные права изготовителям. В этот период ряд крупных предприятий, например компания «Зингер», франчайзируют право на продажу своих изделий (швейных машин) по всей территории США. В то время покупка такого оборудования в магазине была необычной и домохозяйки скептически отнеслись к «механическому» оборудованию. К тому же их мужья должны были выложить большую сумму за «бесполезную» в их понимании вещь, имеющую только одно достоинство – облегчение труда их жен. Единственный спо-

соб продажи такого товара – это «агрессивный» продавец, способный принести товар прямо к покупателю и показать чудеса, которые эта машина может творить. Поскольку денег у компании для найма продавцов не было, молодой Зингер придумал систему, когда независимые продавцы (дилеры) могли купить право на продажу швейных машин на определенной территории. Дилеры платили 60 долл. за машину, а продавали за 125 долл. В течение нескольких лет сотни дилеров стали богатыми людьми.

Одна из первых успешных франчайзинговых систем была применена компанией «General Motors». В 1898 г. молодая компания, не имевшая достаточного наличного капитала, необходимого для открытия магазинов, начала продажу паровых двигателей через систему дилеров. Эта система по сей день остается основным способом реализации автомобилей. Среди первых франчайзи оказались владельцы магазинов по продаже велосипедов и магазинов ширпотреба. С 1950-х гг. во многих странах особенно быстро начала развиваться франчайзинговая система создания отелей и ресторанов. Этому способствовало появление в США закона о товарном знаке.

Развитие сети предприятий, работающих по системе франчайзинга, имело и свои проблемы. Большая часть их была связана с тем, что некоторые франчайзеры стремились продать франчайзи больше лицензий, чем позволяли объемы продажи товаров и услуг населению, а также возможности обучения и помощи франчайзи.

Ошибки, совершаемые франчайзерами по отношению к франчайзи, периодически приводили к судебным разбирательствам, привлекая таким образом внимание администрации и органов местной власти. В результате принимавшиеся в 1960–1970-е гг. нормы законодательства касались проблем франчайзинга в конкретных отраслях промышленности, например в автомобильной и автосервисе.

В настоящее время в практике бизнеса гораздо меньше злоупотреблений, связанных с франчайзингом, и он является основой многих предприятий.

Одним из наиболее наглядных и убедительных примеров развития и становления франчайзинговой системы является деятельность всемирно известной фирмы «Макдональдс», которая в настоящее время может рассматриваться как бесспорный лидер в индустрии быстрого обслуживания.

Успех «Макдональдса» определила в первую очередь фанатичная вера в идею обеспечения высокого уровня качества обслужи-

вания. В то время когда другие франчайзеры просто дублировали основные направления своего бизнеса, компания «Макдональдс» последовательно улучшала каждый аспект своей деятельности.

Франчайзинг доказал высокую эффективность и жизнеспособность и в условиях экономического спада середины 1970-х гг. Тем более прочным было положение франчайзинговых компаний с начала 1980-х гг., когда в период президентства Р. Рейгана США переживали подъем экономики. В эти годы в США каждые 6,5 минуты открывалось франчайзинговое предприятие.

Одновременно первые опыты франчайзинга осуществлялись в Европе. Во Франции была организована сеть специализированных магазинов по продаже шерстяной пряжи под общим названием «Пряжи Пингвина» с целью обеспечения регулярного сбыта для недавно построенной фабрики. В Чехословакии обувная компания «Батя» передала лицензию на производство обуви и собственный товарный знак вместе с целым набором специальных требований для обязательного выполнения посторонним производителям. Однако следует подчеркнуть, что в последующие десятилетия именно американский опыт послужил толчком для интенсивного развития франчайзинга в Европе.

Франчайзинг – вид деятельности, при котором франчайзер передает франчайзи право на использование торговой марки, другие виды интеллектуальной собственности и оказывает постоянную помощь для осуществления бизнеса, выходящую за рамки формальных отношений между ними.

Примером такой деятельности является ситуация, когда фирма передает покупателю (франчайзи) право на использование своей репутации и обеспечивает поддержку на начальном этапе (например, выбор и оценка места строительства мотеля, обучение персонала т. д.).

В США одна треть оборота розничной торговли приходится на франчайзинг, три четверти продаж – на дилеров, занимающихся сбытом легковых и грузовых автомобилей, разливом безалкогольных напитков, продажей топлива на бензоколонках.

Франчайзинг широко используется как способ (60 % случаев) проникновения на рынок другой страны. Он заключается в выборе главной франчайзи и передаче этой организации прав в стране или регионе или открытии торговых точек в другой стране, которые служат приманкой для местных потребителей. Важным составным элементом успеха является четкое и полное знание предпринимателем сущности франчайзинга, его разновидностей, структуры, преимуществ и возможных рисков при его использовании.

Франчайзинг может быть определен как способ доставки продукции или услуг потребителю, способ развития бизнеса и завоевания рынка на основе кооперации материальных и финансовых средств и усилий различных предприятий. Кроме того, франчайзинг рассматривается и как соглашение, при котором производитель или единоличный распространитель продукта или услуги, защищенных торговой маркой, предоставляет эксклюзивные права на распространение на данной территории своей продукции или услуг независимым предпринимателям (розничным торговцам) в обмен на получение от них платежей (роялти) при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций. Во франчайзинге, как уже отмечалось, участвуют две группы бизнесменов. Тот, кто предоставляет это право – *франшизу*, называется *франчайзер*. Обычно он имеет многолетний опыт в производстве данного продукта, развил систему, присвоил ей свое имя или товарный знак и обладает знаниями о том, что может привести к успеху, а что нет. *Франчайзи* – это лицо, которое покупает право на ведение бизнеса (франшизу) под именем или торговой маркой франчайзера и таким образом получает возможность открывать новые предприятия с хорошими видами на успех.

Существуют три основных вида франчайзинга.

- *Товарный франчайзинг*. В США первые франчайзинги стали популярными в начале нынешнего века как способ продажи машин и бензина. В тот период времени франчайзинги были созданы на уровне распределителей (дистрибьюторов). Такой подход давал гарантию производителям в том, что их товары попадут к покупателям точно в таком виде, в каком они были созданы. При этом имя и торговая марка компании получали широкое распространение и приносили все выгоды потребителям. В настоящее время автомобильные компании и компании, производящие бензин, согласно американским законам, не считаются франчайзерами, тогда как многие другие компании широко пользуются франчайзингом как способом распространения и распределения своих товаров. В США такой способ ведения бизнеса, при котором франчайзи покупают у ведущей компании право на продажу товаров с ее торговой маркой, называется товарным франчайзингом. Этот вид франчайзинга используется некоторыми компаниями, например компаниями по производству автопокрышек. Если же товары и услуги не имеют торговых марок, они не включаются в эту категорию.

- *Производственный франчайзинг*. Этот вид франчайзинга наиболее широко представлен в производстве безалкогольных на-

питков. Каждый из местных или региональных разливающих упаковочных заводов является франчайзи от основной компании. «Coca-Cola», «Pepsi» и другие продают концентраты и продукты, необходимые для производства, местным разливающим компаниям, которые затем смешивают концентраты с другими составными продуктами и разливают в бутылки или банки для распределения по местным дилерам. Само собой разумеется, что товар в Нью-Йорке не должен отличаться от товара в Сан-Франциско.

• *Деловой франчайзинг* является наиболее популярным способом франчайзинга. При этом способе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера.

Преимущества для франчайзера.

1. Франчайзинг позволяет франчайзеру увеличить число торговых точек, распространяющих товар или услугу, предлагаемые его организацией, при минимальных капитальных вложениях. Ведь это франчайзи вкладывает свою долю в бизнес.

2. Так как франчайзи владеет собственным предприятием, считается, что у него достаточно стимулов, чтобы максимизировать доходы. Эту ситуацию можно сравнить с ситуацией, когда розничной торговой точкой управляет менеджер – наемный служащий материнской компании. Обычно такой менеджер имеет фиксированную зарплату (кроме того, он может получать премию в качестве средства мотивации), и поэтому у него нет личной заинтересованности в успехе предприятия, однако личная заинтересованность может появиться, если он вложит свои средства в дело. Можно ожидать, что преуспевающий франчайзи, получающий постоянно растущую прибыль, внесет свой вклад в конечный успех франчайзера.

3. Торговая точка, принадлежащая франчайзи, легко принимается местной общественностью как местное предприятие. Было бы интересно выяснить, многие ли знают, что такие организации национального масштаба, как широкоизвестный ресторан быстрого обслуживания, скорее всего управляется владельцем – франчайзи, а не принадлежит самой компании.

4. Расходы на зарплату, рента, административные накладные расходы франчайзера имеют ограниченный характер, потому что ввиду самой природы франчайзинговых операций франчайзи должен быть предпринимателем. Франчайзи сам несет ответственность за оплату работы персонала и расходы по эксплуатации его конкретной торговой точки.

5. Франчайзер расширяет сеть распределения своего товара или услуги. Большинство франчайзинговых контрактов гарантирует, что франчайзи в некоторой степени будет «привязан» к франчайзеру. Франчайзи часто обязан покупать необходимое ему оборудование у франчайзера или через него приобретать (как это бывает в случае с франшизами на рестораны быстрого обслуживания) необходимые ингредиенты, которые используются для изготовления конечного товара. Поскольку название франшизы защищено как торговая марка, франчайзер может быть уверен, что никто никоим образом без его предварительного согласия не получит права использовать торговую марку и связанную с ней репутацию с целью получения прибыли. Название франшизы – это также, как правило, торговая марка, ассоциирующаяся с утвердившимся на рынке товаром или услугой, доступными в любой торговой точке, принадлежащей франчайзи. В свою очередь, по дизайну, оформлению и общей атмосфере (особенно когда франчайзи управляет торговой точкой, в которую непосредственно приходит потребитель) каждая торговая точка легко идентифицируется с общей торговой маркой.

Неудобства для франчайзера.

1. Торговые точки, принадлежащие компании, являются для нее более прибыльными, чем франчайзинговые торговые точки. Это происходит потому, что, хотя франчайзинговые торговые точки позволяют компании расширить свою систему распределения быстро и при минимальных затратах, франчайзер получает только процент от валовой прибыли, т. е. меньше, чем если бы эти торговые точки принадлежали самой компании и ими управлял бы наемный менеджер.

2. Франчайзеру бывает сложно контролировать франчайзи, так как они не являются его наемными работниками, и поэтому франчайзер не может непосредственно ими руководить. Плохая репутация всего лишь одной торговой точки в смысле качества предоставляемого товара или услуги может плачевно отразиться на общей торговой марке и репутации франчайзера и, в свою очередь, на всей франчайзинговой системе.

3. Франчайзер не может всегда быть уверен, что все франчайзи представляют ему правдивый отчет о своей деятельности. Некоторые франчайзеры ведут централизованную систему бухгалтерского учета, чтобы бороться с этим недостатком франчайзинга, но нельзя быть уверенным, что какая-либо система будет абсолютно надежна в этом отношении.

4. Если по какой-либо причине предприниматель недоволен работой одного из своих менеджеров, он может либо уволить его,

либо перевести на другую должность. Если же франчайзеру кажется, что франчайзи управляет своей торговой точкой недостаточно эффективно, то он практически ничего не может сделать до тех пор, пока франчайзи не нарушит условий контракта. Франчайзи может потерять часть первоначальных стимулов после того, как он достигнет желаемого уровня жизни, хотя территория, отведенная ему для коммерческой деятельности, может иметь еще большой неиспользованный потенциал. В такой ситуации цели франчайзи и франчайзера могут войти в противоречие друг с другом, но франчайзер не сможет просто заменить франчайзи более исполнительным управляющим.

5. Управление франчайзинговой компанией имеет определенные недостатки в отношении гибкости. Обычные компании могут перемещать свои торговые точки в любом направлении, чтобы полностью, когда потребуется изменить стратегию продаж, использовать потенциал рынка. Однако проведение подобных изменений может оказаться достаточно длительной и тяжелой задачей, когда имеешь дело с торговыми точками, находящимися в личном владении франчайзи. Любые изменения должны проводиться осторожно, чтобы избежать конфликтов, которые могут быть вызваны угрозой независимости франчайзи.

6. Не исключены также проблемы с информационной обратной связью от франчайзи к франчайзеру. Причиной этому могут быть как желание франчайзи сохранить свою независимость, так и тот факт, что каналы коммуникации развиты не так хорошо, как могли бы, если бы торговые точки принадлежали и управлялись самой компанией.

7. Франчайзер также сталкивается с парадоксом. Франчайзинговый метод ведения бизнеса делает ставку на личную заинтересованность и личное участие, являющиеся характерной особенностью предприятий, которыми управляют их владельцы. Однако потребность франчайзера в том, чтобы товар или услуга были стандартными и единообразно представленными для создания у потребителя чувства надежности и предсказуемости, пересекается с этой целью.

8. У франчайзера также могут возникать проблемы с набором подходящих франчайзи, которые: а) рассматривали бы франчайзинг как привлекательный метод ведения бизнеса; б) были бы заинтересованы перспективой занятия индивидуальной трудовой деятельностью; в) имели бы необходимый капитал, который можно было бы вложить в дело.

Преимущества для франчайзи.

1. Возможность для частного лица благодаря франчайзингу управлять своим небольшим предприятием, получая преимущества и экономию, доступные только крупным компаниям. Недостаток базовых или специальных знаний франчайзи компенсируется с помощью программ обучения, организуемых франчайзером (хотя не все франчайзеры организуют полное обучение, большинство из них в лучшем случае обеспечивают руководство проведением данной коммерческой деятельности). Кроме того, франчайзинговые отношения предполагают, что оборудование, ингредиенты и все необходимое для производства конечного товара или услуги должно предварительно проверяться, а также продаваться франчайзером дешевле, чем если бы франчайзи покупал это сам в другом месте. Франчайзер может предоставлять профессиональные консультации по управлению предприятием и давать указания, как решить некоторые проблемы, с которыми может столкнуться малое предприятие.

2. Франчайзи продает товар или услугу под хорошо известной торговой маркой. Если товар уже пользуется успехом, франчайзи может полностью сконцентрироваться на текущих проблемах своего предприятия и не отвлекаться на продвижение товара. Многие франчайзеры проводят рекламную кампанию как на общенациональном, так и на местном уровнях, чтобы товар или услуга, продаваемые франчайзи, хорошо запомнились потребителям. Меры по продвижению товара такого масштаба были бы не по силам малому предприятию.

3. Считается, что франчайзи меньше нуждается в капитале, чем если бы он начал собственное дело независимо, потому что франчайзер предоставляет определенную помощь. Например, франчайзи получает помощь в выборе месторасположения, в решении проблемы планирования, обучения персонала, а также в открытии приобретаемого бизнеса и плавном достижении успеха. Кроме того, ему помогают решать проблемы финансирования покупки предприятия. Сумма вклада, которую должен внести франчайзи, чтобы войти во франчайзинговую систему, бывает довольно крупной, и можно даже утверждать, что ее достаточно, чтобы самостоятельно начать дело, не имея дополнительных обязательств по отношению к франчайзеру.

4. Так как франчайзи получает помощь со стороны франчайзера, это должно означать, что франчайзи меньше подвержен риску, чем владелец обычного малого предприятия. Франчайзинговая тор-

говая точка – это малое предприятие, и франчайзи часто вынуждены работать по многу часов, чтобы добиться успеха. Многие франчайзеры осторожно замечают, что франчайзи должен быть готов работать интенсивнее, чем он когда-либо делал это раньше.

5. Франчайзи должен получать выгоду от постоянных исследований и развития программ, направленных на совершенствование бизнеса и позволяющих идти в ногу с потребительским спросом, связанным с технологическими изменениями. Он получает информацию о рынке, которую в противном случае не смог бы получить. Большинство франчайзеров нанимают специалистов по маркетинговым исследованиям, чтобы получить информацию о ситуации на рынке. Эта надежная информация передается франчайзи, обычно она высылается с ежемесячным информационным письмом.

Многие франчайзи действуют на определенной территории, это означает, что франчайзер не может установить конкурирующую торговую точку в пределах этого географического региона. Однако могут возникнуть проблемы. Если рынок настолько велик, что франчайзи едва с ним справляется, для франчайзера может быть выгодным открыть еще одну торговую точку, обслуживающую ту часть рынка, которую франчайзи не в состоянии охватить. Таким образом, весь рынок будет поделен между двумя торговыми точками, и у владельца первой торговой точки может сложиться впечатление, что он после раздела рынка лишен возможности работать на полную мощность. На самом деле в таких ситуациях происходит следующее: франчайзи предлагается управлять дополнительной торговой точкой, возможно, с помощью наемного персонала. Как альтернативный вариант он имеет право продать одну из них. В обоих случаях отдача от коммерческой деятельности повышается, и конфликт между франчайзером и франчайзи сводится к минимуму. Однако у других франчайзеров, продающих похожий товар, нет никаких препятствий, чтобы открыть торговую точку в регионе, который является очень привлекательным и доходным. В зависимости от размеров рынка там может быть достаточно пространства и для двоих. Хотя часто бывает как раз наоборот: в период бума прачечных самообслуживания в 1960-х гг. конкурирующие франчайзеры иногда открывали новые торговые точки в нескольких ярдах одна от другой.

Франчайзи независим настолько, насколько он владеет своим предприятием, и его успех прямо зависит от затрат личного труда, вкладываемых в дело.

Неудобства для франчайзи.

1. Контроль, осуществляемый франчайзером, чтобы регулировать, каким образом товар или услуга предоставляются потребителю, может оставить мало возможностей франчайзи для самовыражения в своем бизнесе. Определенный централизованный контроль необходим, чтобы обеспечить общее качество и постоянство товара, но если франчайзи не предоставляется никакого права заниматься совершенствованием товара и воплощать свои идеи, он может начать задумываться над тем, является ли он собственником данного предприятия. У него может сложиться впечатление, что он практически только управляет торговой точкой, принадлежащей компании, получая сдельный оклад. Франчайзи, если будет преуспевать, должен принять тот факт, что значительной частью своего успеха он обязан франчайзеру.

2. В случае, если франчайзинговая компания как-либо запятнает свою репутацию: вследствие неправильного управления франчайзера или из-за недостатков в работе других франчайзи, существует опасность, что конкретный франчайзи может пострадать от этого, потому что он будет восприниматься общественностью как представитель франчайзинговой организации с сомнительной репутацией.

3. Услуги, предоставляемые франчайзером, могут составлять серьезную статью затрат для франчайзи. Бывают ситуации, когда франчайзи, обязанный покупать оборудование и ингредиенты у франчайзера, хотел бы купить их в другом месте гораздо дешевле. Франчайзинговое соглашение может не удовлетворить первоначальные ожидания франчайзи как в смысле предполагаемого товарооборота, так и из-за того, как франчайзер будет выполнять свои обязательства. Существует опасность, что из-за неправильного управления франчайзера компания может обанкротиться.

Франчайзер имеет право продать всю франшизу как уже работающее предприятие. В результате управление перейдет к другому франчайзеру, и политика и процедуры могут измениться радикально, необязательно в благоприятную для франчайзи сторону. Решения, связанные с тем, какой франчайзи сохранит право на владение своей торговой точкой, могут вызвать период волнений и неуверенности.

Франшизы обычно основаны на узкоспециализированном товаре или услуге. При отсутствии диверсификации всегда существует вероятность, что технический прогресс, изменения законодательства и (или) вкусов потребителей и другие изменения могут отрицательно сказаться на бизнесе.

8.2. Развитие франчайзинга в Республике Беларусь

Развитие франчайзинговых отношений в Республике Беларусь может способствовать формированию рыночных преобразований в экономике через становление предпринимательского слоя. Очевидно, что в заключении франшизных соглашений особо заинтересованы молодые, начинающие собственное дело предприниматели. Развитие франчайзинга поможет им получить доступ к уже отработанной и прибыльной технологии ведения бизнеса, к популярной и известной торговой марке. Для большого количества людей, не имеющих ни достаточных знаний, ни опыта, ни финансовой базы, франчайзинг является хорошим шансом организовать успешный собственный бизнес. Не менее привлекателен он и для опытных преуспевающих деловых людей (потенциальных франчайзеров), для которых продажа франшиз станет не только новым источником доходов, но и даст возможность без значительных инвестиций расширить масштабы своего бизнеса, выйти на новые рынки. Ярким свидетельством перспективности данной стратегии ведения бизнеса является американская система быстрого питания (fast food). И всемирно известный «Макдональдс», и набирающие силу KFC, «Dunkin Donuts», «Burger Kings», привлекая на основе франчайзинга тысячи новых партнеров, превратились из скромных закусовых и кафе в крупнейшие ТНК, действующие по всему миру.

Франчайзинг представляет для нашей республики (в лице малого и среднего бизнеса) особый интерес как один из способов выхода на внешние рынки (наряду с прямым и косвенным экспортом/импортом, лицензированием), в частности на международный рынок услуг. В силу своего географического положения, являясь транспортным коридором между Россией и Западом, республика заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как отели, мотели и кемпинги, рестораны, система быстрого питания, автосервис, арендные услуги, деловые услуги, отдых, развлечения и путешествия. Именно в этих областях франчайзинг применяется наиболее широко и демонстрирует высокую эффективность, обеспечивая их быстрое развитие. Участвуя во франчайзинговых соглашениях с известными зарубежными производителями этих услуг, белорусский малый и средний бизнес мог бы способствовать решению таких важных проблем национальной экономики, как создание новых рабочих мест, обеспечение мирового качества услуг потребителям, поступление валюты и др.

Таким образом, детальное изучение франчайзинга способствует скорейшему его внедрению в практику.

Развитие франчайзинга в Республике Беларусь довольно сложный и противоречивый процесс. Он характеризуется рядом особенностей.

1. Отсутствие опыта работы по системе франчайзинга. Так как франчайзинг в Республике Беларусь сложно назвать распространенным явлением, то это соответственно определяет отсутствие опыта в данной сфере. Участие во франчайзинге требует также четкого соблюдения требований франчайзера и условий работы в команде. К тому же репутация ведения бизнеса «по-русски» оставляет желать лучшего, что тоже объясняет нежелание иностранных франчайзеров сотрудничать с местным рынком. Несмотря на это, были сделаны первые попытки создания местной франчайзинговой сети быстрого питания «Белорусское Бистро». Точки этой сети предоставляют меню из нескольких блюд белорусской кухни. Проект является довольно перспективным, учитывая наличие свободных мест на рынке и поддержку государства.

2. Отсутствие законодательной базы. Дело в том, что законодательство Республики Беларусь не рассматривает договор франчайзинга как особый вид договора. При создании франшизы в республике набор льгот, предоставляемых государством, меньше чем если бы создавалось иностранное или совместное предприятие. Именно поэтому компания «Макдональдс» пришла на наш рынок не через франчайзинг, а как иностранное предприятие. Компания «Coca-Cola» также не стала исключением, и в Республике Беларусь было создано совместное предприятие с местной компанией «Аматил». Это объясняется прежде всего тем, что по законам нашей республики при создании предприятия с иностранными инвестициями и выполнении некоторых условий последнее получает определенные налоговые льготы, чего не происходит при открытии здесь франшизы.

3. Наличие свободных мест на рынке. Несмотря на открытие пяти ресторанов «Макдональдс» в Республике Беларусь, рынок питания быстрого обслуживания еще довольно пуст. Нет еще той конкуренции, которая уже существует в соседних Польше и России. Поэтому развитие «Белорусского Бистро» практически ничем не осложнено в плане соперничества и завоевания рынка.

4. Поддержка государства. Идея создания «Белорусского Бистро» была одобрена правительством, ведь эта местная сеть вполне может составить серьезную конкуренцию для иностранных фран-

чайзеров на пути к завоеванию рынка. Государство заинтересовано в дальнейшем развитии данного проекта и оказывает соответствующую поддержку.

Говоря о перспективах развития франчайзинга в Республике Беларусь в целом, необходимо помнить, что схема такого вида сотрудничества применима практически во всех сферах экономики. Тот факт, что Беларусь не обладает широкой базой природных ископаемых, однако имеет богатый интеллектуальный потенциал, дает основание утверждать, что франчайзинг вполне может стать одной из самых перспективных форм международного сотрудничества.

К сожалению, белорусских товаров, известных на мировом рынке, немного. Поэтому встает вопрос о создании производства товаров с более известными торговыми марками именно на территории Республики Беларусь. Это может привести к следующим результатам:

- более глубокому вовлечению республики в международные связи;

- снижению уровня безработицы;
- удешевлению товаров на местном рынке;
- повышению уровня конкуренции;
- развитию некоторых местных отраслей;
- решению проблемы дефицита платежного баланса;
- повышению авторитета республики на международном рынке.

Следует подчеркнуть, что по договору франчайзинга обычно передается право на использование товарного знака (знака обслуживания). Данные отношения регламентированы Законом Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания», ст. 2 которого гласит, что правовая охрана товарного знака осуществляется на основе его регистрации в Государственном патентном ведомстве Республики Беларусь. Исходя из данной нормы, товарный знак, право использования которого передается франчайзи по договору, должен быть зарегистрирован в патентном ведомстве. В противном случае ему не предоставляется правовая охрана, и франчайзи, получивший право использования незарегистрированного товарного знака, рискует тем, что третье лицо может зарегистрировать его на свое имя и потребовать от всех лиц, использующих данный товарный знак, соответствующих выгод.

Необходимо также отметить, что в соответствии со ст. 6 вышеуказанного Закона «иностранцы юридические лица, имеющие постоянное местонахождение в зарубежных странах, ведут в Рес-

публике Беларусь дела, связанные с регистрацией товарных знаков, через белорусских патентных поверенных, зарегистрированных в патентном ведомстве».

Представляется немаловажной для регулирования отношений, возникающих из договоров франчайзинга, норма, содержащаяся в ст. 28 Закона Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания», которая устанавливает обязательную регистрацию лицензионного договора в патентном ведомстве. Без такой регистрации он считается недействительным. Следовательно, договор франчайзинга, который содержит условия о передаче права на использование товарного знака без регистрации его в патентном ведомстве будет в этой части недействительным. Одним из возможных правовых последствий этого может быть двусторонняя реституция, т. е. возврат сторонами всего полученного по сделке.

Использование товарного знака без разрешения владельца квалифицируется как нарушение его прав. Штрафы и санкции могут изрядно подпортить деловую репутацию любому нарушителю установленных правил.

Поскольку национальные законодательства о товарных знаках в некоторых деталях не совпадают, белорусский покупатель франшизы должен принять во внимание некоторые моменты. В частности, перед заключением договора нелишним будет выяснить дату регистрации товарного знака и узнать срок действия этой регистрации. Важно также убедиться, что знак уже зарегистрирован в Беларуси, – только в этом случае франчайзер признается в нашей стране истинным владельцем исключительных прав.

Гарантией правовой защиты знака и оператора служит регистрация договора франшизы Патентным комитетом Республики Беларусь, где ведется Государственный реестр товарных знаков. Свидетельство о регистрации товарного знака – документ исключительного права. Он позволяет владельцу запретить другим лицам использование зарегистрированного знака для маркировки аналогичных товаров и услуг.

Какие же именно сферы являются наиболее перспективными для развития франчайзинга в Республике Беларусь? Прежде всего, это области, не требующие природных ресурсов.

Учитывая выгодное географическое расположение нашей республики, здесь вполне можно развивать франчайзинговые сети, связанные с ремонтными услугами, гостиничным бизнесом, образованием, производством одежды, питанием и др.

В целом же рынок Республики Беларусь является довольно перспективным для развития франчайзинга. Однако для этого необходимо предпринять целый ряд шагов по совершенствованию законодательства, созданию благоприятных условий для международного сотрудничества и поощрения частной инициативы.

Глава 9

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БЕЛАРУСИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

9.1. Европейский союз и его внешнеторговая политика

Реальной исходной точкой европейского строительства явилось подписание в апреле 1951 г. Парижского договора, учредившего Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), которое объединило шесть государств: три страны Бенилюкса (Бельгию, Нидерланды и Люксембург), ФРГ, Францию и Италию. Таким образом, первый Общий рынок открылся в 1953 г.

Европейское строительство перешло в новое измерение после Мессинской конференции, которая собралась в июне 1955 г. для изучения меморандума по европейской интеграции, предложенного странами Бенилюкса. Эта встреча выявила общее желание шести государств – членов ЕОУС создать единую Европу «путем, развития общих институтов, постепенного слияния национальных экономик, создания Общего рынка и успешного согласования социальной политики». Римский договор, подписанный 25 марта 1957 г., воплотил в жизнь установки, принятые в Мессине. С одной стороны, было учреждено Европейское экономическое сообщество, основанное на таможенном союзе и общей политике, в особенности в области сельского хозяйства; с другой стороны – Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом), предназначенное обеспечить использование ядерной энергии в мирных целях. Этот договор вступил в силу с 1 января 1959 г.

Началом третьего этапа развития Европы явилась внеочередная встреча на высшем уровне глав государств и прави-

тельств в декабре 1969 г. в Гааге, на которой было решено перейти к расширению и углублению европейского строительства. Речь шла как о том, чтобы «преобразовать совокупность всех отношений между государствами-членами в Европейский союз, полностью соблюдая при этом условия всех договоров», так и о рассмотрении возможности расширения Сообщества за счет еще четырех стран. В конечном итоге Норвегия отказалась присоединиться к нему, и с 1 января 1973 г. образовалась «Европа девяти», куда дополнительно вошли Дания, Ирландия и Великобритания.

Последующее присоединение Греции (1 июня 1981 г.), Испании и Португалии (1 января 1986 г.) продолжило эту линию развития, доведя общую численность государств-членов до двенадцати. Этому процессу соответствует и решение, принятое в декабре 1985 г. в ходе встречи на высшем уровне в Люксембурге, до конца 1992 г. превратить Сообщество в «пространство без внутренних границ, на котором будет обеспечено свободное перемещение товаров, людей и капиталов». Единый европейский акт, ратифицированный впоследствии двенадцатью государствами-членами с целью воплощения в жизнь этого решения, лишь подтверждает задачу, зафиксированную в Римском договоре, однако при этом торжественно определяется конкретная дата образования огромного единого европейского рынка.

Новый этап Европейского строительства начался в декабре 1991 г. принятием на конференции глав государств в Маастрихте соглашения о создании Европейского союза и заключении договоров о финансовом и политическом союзе стран-участниц. В этих договорах закреплены четыре основных принципа европейской интеграции, которые должны быть в рамках ЕС постепенно реализованы: свободное движение капиталов, рабочей силы, информации, товаров и услуг.

Согласно договору о финансовом союзе, предполагалось подготовить введение единой валюты между 1997 и 1998 гг. Реальным сроком введения евро был назван 1998 г. Как и все шаги европейской интеграции, евро начала функционировать с 2002 г. Таким образом, главные регуляторы рыночной экономики – деньги и финансовые институты – приводятся в соответствие с потребностями объединенной Европы быстрее большинства интеграционных программ.

Согласно договору о политическом союзе, страны ЕС обязались оказывать друг другу военную помощь. По этому договору

созданы Европейский парламент, выборы в который проходят во всех странах напрямую, и Европейская комиссия – своеобразное правительство ЕС.

Главной целью ЕС, как определено в ст. 2 Римского договора, является повышение благосостояния людей путем «создания Общего рынка». В ст. 3 договора закреплены основные характеристики Общего рынка, которые включают в себя внутренние союзнические отношения, снятие ограничений на тарифы и квоты в торговле между государствами-участниками, отмену препятствий для свободного движения товаров, людей, услуг и капитала и создание общей торговой политики. Поэтому общая торговая политика рассматривается как составная часть интеграционного процесса стран ЕС.

Общая торговая политика помогает каждой в отдельности стране ЕС усиливать свое влияние на мировом рынке и на международных переговорах. Как часть общей торговой политики ЕС создал общие внешние торговые тарифы, что явилось следствием его желания создать единый Таможенный союз внутреннего рынка. Было бы невозможно обеспечить свободу внутренней торговли без общих тарифов. Если страна останется автономной, она сама будет определять свои тарифы в отношении третьих стран и экспортировать свою продукцию через эти страны, где более низкие тарифы. Это вызовет так называемые «торговые отклонения». Чтобы избежать этого, ЕС разработал «правила страны происхождения товара» на свою внутреннюю торговлю, с тем чтобы различать товары, произведенные в ЕС, и товары, импортируемые из третьих стран. Члены Европейской ассоциации свободной торговли также руководствуются этими правилами, потому что у них нет общих внешних тарифов. Эти правила дискриминируют товары, продаваемые на внутреннем рынке, и требуют контроля на внутренних границах для проверки национальной принадлежности произведенного товара.

9.2. Развитие внешнеторговых связей между Европейским союзом и Республикой Беларусь

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Республикой Беларусь (СПС) подписано 6 марта 1995 г. К настоящему времени его ратифицировали семь государств – членов ЕС (Дания, Испания, Ирландия, Великобритания, Швеция, Греция и

Австрия). До сих пор СПС не ратифицировали парламенты остальных восьми государств – членов ЕС и Европарламент.

До вступления в силу СПС регулирование торгово-экономических отношений с ЕС должно осуществляться на основе Временного соглашения о торговле и связанных с торговлей вопросах (ВС), которое было подписано сторонами 25 марта 1996 г.

Однако Европарламент в принятой 12 декабря 1996 г. резолюции приостановил дальнейшие шаги по ратификации СПС, а также по вступлению в силу ВС.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве ратифицировано Верховным Советом Республики Беларусь 12 апреля 1995 г. МИД Республики Беларусь подготовил и направил на согласование в Совет Министров с последующим утверждением Президентом Республики Беларусь все необходимые документы по вступлению в силу Временного соглашения.

Белорусская сторона выражает сожаление по поводу принятия резолюции Европарламента по ситуации в Республике Беларусь от 12 декабря 1996 г., подчеркивает заинтересованность Беларуси в максимально активном развитии взаимовыгодных политических и торгово-экономических отношений с ЕС и его государствами-членами, а также призывает ЕС предпринять необходимые шаги по пересмотру принятого решения и возобновлению процедур ратификации СПС и вступления в силу ВС.

СПС устанавливает партнерские отношения между ЕС и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Беларусь – с другой. Цели этого партнерства следующие:

- обеспечение надлежащей структуры для политического диалога между сторонами, которая позволит развивать политические отношения;
- содействие взаимовыгодной торговле и вложению инвестиций, а также гармоническим экономическим отношениям между сторонами и, таким образом, содействие их стабильному экономическому развитию;
- обеспечение надежной базы для законодательного, экономического, социального, финансового, научно-технического и культурного сотрудничества;
- поддержка усилий Республики Беларусь укреплять свою демократию и развивать экономику, а также осуществить ее перевод в рыночную экономику.

Подписание Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Европейским союзом и Республикой Беларусь закладывает ос-

новы эффективных взаимовыгодных торгово-экономических отношений с 15 экономически развитыми государствами Европы, а если учесть перспективу вступления в ЕС других государств Центральной и Восточной Европы, то можно сказать, что Беларусь оказывается в прямом смысле «на пороге» ЕС, и примеры уже есть. Считается, что в маленьких государствах проводить экономические реформы легче, чем в больших. Особенности киргизской экономики таковы, что стране было относительно несложно соответствовать критериям ВТО. Слабость отечественной промышленности не оставляла киргизским властям возможностей для протекционистской политики. Зависимость от зарубежных поставок вынуждала максимально либерализовать импорт. В 1994–1998 гг. страна резко снизила импортные таможенные пошлины, вовсе отменила экспортные, упразднила процедуру лицензирования товаров. Кроме того, здесь впервые на территории СНГ был введен единый законодательный режим для местных и зарубежных предприятий. Это окончательно приблизило правовую базу Киргизии к нормативам ВТО.

Вышесказанное позволяет рассчитывать уже в обозримом будущем на полнокровное участие Беларуси в процессе европейской интеграции. Главное, что определено в СПС в области развития торговых отношений, – это предоставление режима наиболее благоприятствуемой нации. ЕС отменяет все количественные ограничения на импорт из Беларуси и, учитывая, что ее экономика находится на стадии переходного периода, предоставляет ей возможность ввести на данном этапе определенные ограничения на импорт из ЕС.

Однако следует отметить, что стремительный отрыв Кыргызстана от других государств – участников соглашений о Таможенном союзе в данном направлении создает определенные трудности, что и было отмечено на состоявшейся в Москве в сентябре 1998 г. консультации экспертов по вопросу переговоров относительно вступления в ВТО. Представители правительств Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, участвовавшие в консультациях, выразили обеспокоенность в связи с тем, что обязательства Кыргызстана в рамках ВТО противоречат действующим параметрам соглашений о Таможенном союзе, в том числе по тарифным вопросам. На основе предварительного анализа тарифных предложений киргизской стороны при вступлении в ВТО примерно по 60 % товарных позиций конечные ставки оказались на 10–20 % и более процен-

тов ниже, чем ставки ввозных пошлин, согласованные Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, что существенно затрагивает текущие интересы трех вышеуказанных государств.

С целью содействия процессу присоединения Беларуси к Всемирной торговой организации (ВТО) Соглашение предусматривает использование определенных правил ВТО, которые будут соблюдаться в торговле между ними.

Стороны договорились воздерживаться от дискриминации в отношении импортируемых товаров путем введения внутренних налогов или других сборов, которые не применяются в отношении отечественной продукции. Импортируемые товары приравнены к отечественным в том, что касается норм и правил их реализации, транспортировки и распределения на внутреннем рынке. Кроме этого в СПС предусматриваются меры по защите национальных производителей при резком возрастании импорта, а также меры по защите внутреннего рынка от субсидируемого или демпингового импорта. В области тарифной защиты Беларусь будет свободно повышать свой таможенный тариф до присоединения к ВТО, однако соглашение требует проведения предварительных консультаций с ЕС. Кроме того, Беларусь пользуется Общей системой преференций ЕС. В торговле между ЕС и Республикой Беларусь не должно быть несправедливой конкуренции, поэтому стороны взяли обязательства устранять ограничения в конкуренции между предприятиями, установленные законодательством о конкуренции или административной политикой. СПС предусматривает обоюдные инициативы и обязательства в области поощрения инвестиций, движения капитала, торговли услугами, условий найма, развития финансового сектора, налогообложения. Соглашение заключено на 10 лет с последующим ежегодным продлением.

Таким образом, хотя на первой стадии СПС останется соглашением неpreferенциального характера, стороны намерены в дальнейшем возобновить переговоры и решить, позволит ли ход экономических реформ в Беларуси приступить к переговорам о создании зоны свободной торговли.

В рамках СПС Республика Беларусь получает временную финансовую помощь со стороны ЕС в виде технического содействия в форме грантов для ускорения экономических преобразований в республике. Эта финансовая помощь осуществляется в рамках программы TACIS, которая определяется соответствующим регламентом Совета сотрудничества.

Начиная с 1991 г. в течение пяти лет в рамках программы TACIS для реализации проектов в Беларуси было выделено 51,55 млн ЭКЮ, в том числе в сфере энергетики – 9 млн, транспорта – 7,4 млн, для поддержки предприятий – 13,5 млн, производства продуктов питания – 8,4 млн, конверсии военной промышленности – 5 млн ЭКЮ.

В 1996–1999 гг. в качестве основных приоритетов при выборе направлений деятельности программы были названы человеческие ресурсы, поддержка предприятий, развитие инфраструктуры.

Достаточно длительное время рассматривается вопрос об открытии представительства ЕС в Беларуси. Минск неоднократно включался в список приоритетных столиц, но во многом из-за финансовых сложностей соответствующее решение не принималось. Весной 1996 г. Европейская комиссия (ЕК) решила не рассматривать какие-либо новые положения об открытии своих представительств (в настоящее время их более 100) и заморозить эту процедуру в отношении ряда государств, в том числе и Беларуси.

Однако конец 1998 г. принес определенное потепление в отношениях между ЕС и Республикой Беларусь, что можно считать очередным этапом на пути к плодотворному сотрудничеству. К работе в едином валютном пространстве от Одера до Гибралтара и от Заполярья до Сицилии готовится и наша страна: по инициативе Белвнешэкономбанка впервые в странах СНГ в Беларуси создается Экспертный совет по вопросам евро в странах с населением 300 млн человек, объединивший 15 участников ЕС. Это требует комплексного анализа новой ситуации с целью использования открывающихся возможностей и минимизации негативных последствий этого процесса для Беларуси. Большой интерес представляет не только общая концептуальная основа интеграционных процессов, но и практический опыт разноскоростной интеграции в Западной Европе, в том числе в валютно-финансовой сфере.

Европейский союз стремится развивать отношения с Республикой Беларусь, поскольку она представляет собой относительно крупную и близкую к ЕС территорию, значительную как с географической, так и с экономической точек зрения. Подписание Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Республикой Беларусь открывает новые перспективы сотрудничества с Европой в области торговли, движения капиталов, товаров и услуг, информации, рабочей силы и заложит прочную основу для куль-

турного, экономического и политического диалога. Беларусь заинтересована в создании зоны свободной торговли с ЕС.

Какой же опыт необходимо извлечь Республике Беларусь из анализа международной торговли Европейского союза?

Прежде всего необходимо следующее.

1. По мере движения в сторону интеграции в европейскую экономику привести национальное законодательство, регулирующее внешнюю торговлю, в соответствие с законодательством ЕС, в частности, в таких областях:

- бухгалтерский учет и налогообложение компаний;
- условия трудовой деятельности;
- защита прав потребителей;
- защита прав интеллектуальной, промышленной и коммерческой собственности;
- защита окружающей среды.

Это позволит не только либерализовать рынок республики, но и получить более широкий доступ на рынок ЕС и пользоваться привилегиями в торговле в полном объеме.

2. Ввести единый законодательный режим для местных и зарубежных предприятий, максимально либерализовать импорт, т. е. снизить импортные и отменить экспортные пошлины, упростить процедуру лицензирования товаров.

3. Разработать и принять Закон «О защите конкуренции», «Торговый кодекс», гарантирующие защиту зарубежным предпринимателям от экспроприации.

4. Разработать и принять Закон «О развитии малого и среднего бизнеса», предусмотрев в нем положения о предоставлении дополнительных льгот (по налогообложению, аренде помещений и др.) предприятиям, работающим в сферах производства, ориентированных на выпуск продукции на экспорт.

5. Ускорить разработку модельного антимонопольного закона, призванного регулировать поведение фирм на рынках стран СНГ. Принятие этого закона позволит установить правила поведения торговых компаний на рынке стран СНГ, исключить злоупотребления фирм-монополистов.

6. Инициировать создание в Республике Беларусь Центра международной торговой информации, что будет способствовать более активному участию в международной торговле, повышению экспортного потенциала и конкурентоспособности товаров, более дешевому импорту, доступу к передовым технологиям и увеличению занятости населения.

Таким образом, Республика Беларусь, занимая выгодное географическое положение, со своим мощным экономическим и научным потенциалом, высококвалифицированными людскими ресурсами имеет большие потенциальные возможности для интеграции в мировую экономику и прежде всего в европейскую. Подписание Президентом Республики Беларусь Соглашения о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом является лишь первым шагом на пути расширения и углубления отношений с ЕС, и ведущая роль в этом процессе принадлежит торговле.

Подписание соглашений с ЕС дает Беларуси практические преимущества.

1. Устанавливается четкий торговый режим между Беларусью и ЕС. Торговля с ЕС освобождается от количественных ограничений (за исключением текстильных изделий) и строится на основе режима наибольшего благоприятствования. Беларусь, как равноправный партнер, со своей стороны закрепила право в одностороннем порядке регулировать количественные ограничения в отношении импорта определенных товаров из ЕС.

2. Правовой режим торговли с ЕС после вступления в силу СПС должен в значительной мере регулироваться принципами и нормами ВТО, что должно содействовать скорейшему присоединению Беларуси к этой международной организации и обеспечить:

- доступ к рынкам более 100 государств и эффективную правовую защиту интересов Республики Беларусь;
- правовую основу для устранения дискриминационных мер, применяемых крупнейшими государствами в торговле с Беларусью, которые приводят к значительному ущербу для белорусских экспортеров;
- международный режим торговли, регулируемый четкими и стабильными нормами, предсказуемость в торговых отношениях (на сегодняшний день более 90 % всего мирового товарооборота регулируется правилами ВТО), укрепление репутации и престижа страны как надежного торгового партнера.

3. Установление зоны свободной торговли между ЕС и Республикой Беларусь. Европейские компании широко используют экономию на масштабах в торговле, которая ныне доступна только американским и японским фирмам. Производственные издержки сократились для тех предпринимателей, которые реализуют свою продукцию в масштабах единого гигантского рынка. Снизились и экспортные затраты.

Глава 10

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БЕЛАРУСИ С АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИМ РЕГИОНОМ

10.1. Основные тенденции развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона

В современной мировой экономике структурно оформились три ведущих торгово-экономических блока: Западноевропейский, Североамериканский, Азиатско-Тихоокеанский.

Два торгово-экономических блока – Западноевропейский и Североамериканский – практически сформировались. Страны – участницы союзов получают преимущества в результате повышения эффективности и увеличения объема торговли благодаря дальнейшей специализации и изменению структуры торговли как между собой, так и с третьими странами.

Одной из основных тенденций в современных международных экономических отношениях является перенос центра тяжести в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). В этом регионе значительную роль играет организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), объединяющая 15 стран, большинство из которых успешно решают или уже решили проблему преодоления отсталости, активно включились в международное разделение труда, что вызывает к этому региону интерес со стороны Республики Беларусь.

Практическое значение для Беларуси имеет изучение опыта экономического развития стран АТР как потенциальных внешне-торговых партнеров:

1) изучение особенностей экономического развития стран АТР, по темпам которого регион занимает лидирующее положение в мире, а также структуры внешнеторговых отношений Республики Беларусь и стран АТР;

2) определение возможностей использования опыта экономических реформ в странах АТР в преобразовательных процессах, происходящих в нашей стране.

Это связано с тем, что именно в странах АТР накоплен опыт наиболее эффективного привлечения и использования иностранного капитала с целью структурной перестройки экономики и

обеспечения устойчивого экономического роста, а также опыт развития государств с сельскохозяйственной направленностью, сумевших в короткие сроки перейти к перерабатывающей, ориентированной на экспорт экономике.

Характеристика Азиатско-Тихоокеанского региона. АТР с населением более половины живущих на земном шаре представляет собой крупнейший потребительский рынок.

Создание в регионе организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества имеет большие перспективы. Наряду с Японией и Китаем в АТЭС входят также США и Канада, что в будущем может привести к интеграции стран НАФТА и АТР и созданию интеррынка мировой экономики. Кроме того, эксперты Всемирного банка отмечают становление четвертого блока мировой экономики – «Большого Китая».

В центре «Большого Китая» – Китай, Гонконг, Тайвань и Сингапур. Темпы экономического роста в этой зоне с 1982 г. ежегодно составляли в среднем 7 %. Формированию «Большого Китая» способствует политический фактор: в 1997 г. Гонконг из британской колонии стал специализированным административным районом Китая (Сянган). Кроме того, в 1990-е гг. роль крупного иностранного инвестора для стран Юго-Восточной Азии взял на себя китайский капитал Тайваня, Гонконга и Сингапура.

За прошедшие 30 лет страны Юго-Восточной Азии сделали гигантский рывок в экономическом развитии. С 1965 по 1999 г. в восьмерке стран (Гонконг, Индонезия, Япония, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Китай) среднегодовой коэффициент экономического роста составил 5,5 %. Это в два раза больше, чем в остальных странах Азии и государствах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в три раза больше, чем в Латинской Америке, и в пять раз больше, чем в Африке.

Короткий промежуток времени понадобился азиатской «четверке» – Гонконгу, Сингапуру, Тайваню, Республике Корея (Южная Корея), чтобы превратиться из беднейших колоний в индустриальные страны с одним из высоких в мире уровней жизни. Общность черт «восточноазиатской модели» заключается в следующем:

- 1) развитие этих стран происходит при авторитарных режимах;
- 2) быстрый рост промышленного производства достигается прежде всего за счет экспортной ориентации;
- 3) развитие производства в странах непременно приводит к постепенному процессу демократизации.

Эта трехступенчатая модель развития обеспечила успех в экономике и демократизации, а с 1990 г. она была дополнена еще четвертой ступенью – разрядкой в экономике, принесшей экономическую свободу. Отсюда родилось выражение «сначала экономика, затем демократия».

Хотя ученые мира по-разному трактуют причины «экономического чуда» восточноазиатского региона, следует отметить, что основные факторы стратегии развития имеют общие черты. Отличительная особенность Японии и азиатских новых индустриальных стран (НИС) – значительная роль внешней торговли в формировании их национального благосостояния. То, что XXI в. называют порой веком АТР, во многом связано с внешнеэкономической активностью этих пяти азиатских стран.

Экономический бум в Восточной и Юго-Восточной Азии 1980-х гг. вывел страны этого региона на качественно новый уровень. Почти все государства региона обрели статус «НИС» и переживают ускоренную трансформацию традиционного общества в индустриальное и постиндустриальное. Именно переходное состояние каждой из сторон предопределяет сложность как во взаимной оценке друг друга, так и в поисках эффективных путей взаимодействия.

Но уже наметились сферы сотрудничества, и прежде всего такие:

- политическое сотрудничество по обеспечению стабильности и безопасности в тихоокеанском регионе;
- координация многостороннего сотрудничества и региональной интеграции;
- экономическое сотрудничество с упором на развитие торговли и поощрение инвестиций;
- технологическое сотрудничество;
- военно-техническое сотрудничество.

С каждым годом усиливается партнерство стран региона, от внешней торговли до предоставления официальной помощи развитию. В основе указанных процессов лежит во многом сходная модель экономического роста стран Восточной Азии, определяющая здесь динамику регионального экономического взаимодействия, которую часто называют «экономическим развитием по модели стаи летящих гусей». Иначе говоря, первым произошел взлет экономики Японии, ее примеру последовали экономики НИС, или «четырёх драконов» – Тайваня, Кореи, Гонконга и Сингапура. Далее процесс охватил другие страны Юго-Восточной

Азии: Индонезию, Малайзию, Таиланд. В последнее время к ним присоединились страны Индокитая и Мьянма. В этом направлении движется и Китай.

Второе название модели «летащей стаи гусей» – теория «догоняющего жизненного цикла продукта» – ДЦП.

В центре внимания теории находился вопрос взаимосвязи между развитием международной торговли и промышленным развитием, а последовательность V-образных кривых роста импорта, внутреннего производства и экспорта напоминала стаю летящих диких гусей – популярный образ в китайской и японской поэзии. Позднее термин «летающая стая гусей» стал использоваться и для описания другой последовательности V-образных кривых роста – кривых роста отечественного производства в отдельных современных отраслях промышленности, т. е. для изображения процесса диверсификации промышленной структуры в ходе индустриализации. Теория ДЦП хорошо подходила для описания механизма промышленного развития Японии до конца 1960-х гг., однако начиная с 1970-х гг. Япония уже выросла из этой теории. В то же время динамичное промышленное развитие, в основе которого лежит механизм ДЦП, наблюдается с конца 1960-х гг. и до сих пор в НИС и странах АСЕАН.

Несмотря на различную трактовку основных причин «экономического чуда» восточноазиатского региона, следует отметить, что успех развития этих стран составили следующие слагаемые:

- 1) культурный фактор: конфуцианство;
- 2) политический фактор: сильная государственная власть;
- 3) экономический фактор: промышленность, ориентированная на экспорт;
- 4) удачная политика ценообразования, бюджета, капиталовложений и финансов, т. е. «здоровая экономическая политика», которая позволила странам Восточной Азии добиться «экономического чуда»;
- 5) фактор благоприятной международной обстановки.

В настоящее время, когда основа межгосударственных отношений – свободная торговля, страны Восточной Азии имеют относительное превосходство над другими государствами, проводя одновременно политику «открытых дверей» для поддержания слаборазвитых отраслей промышленности, как Англия, и политику закрытых границ для получения страховых таможенных пошлин, как Германия.

В последнее время принято выделять две модели развития в Восточной Азии. Одна относится к северу региона (Япония и НИС

первого эшелона, исключая Гонконг (Сянган)), а вторая – к странам юга региона. Сторонники подобной точки зрения доказывают, что «северная» модель требует для своего успеха высокоразвитых институциональных механизмов (компетентная государственная бюрократия и консультативные организации между правительством и бизнесом), чего не было в большинстве развивающихся стран (включая НИС южной части региона). Кроме того, внимание исследователей привлекал ряд благоприятных, но, по-видимому, невоспроизводимых внешних условий, существовавших на ранних стадиях развития в северной части Восточной Азии, таких как широкая помощь извне, международный торговый режим, позволявший чаще прибегать к государственному вмешательству, а также быстрое расширение мировой экономики. В противоположность этому НИС Юго-Восточной Азии использовали более либеральную политику, направленную на консервативное макроэкономическое управление, либерализацию торговли и привлечение иностранных инвестиций. На этом основании «южную» модель часто рекомендуют для использования и в других развивающихся странах – поскольку ее легче воспроизвести.

В опыте развития всех стран Восточной Азии можно выделить некоторые общие принципы. Хотя конкретный набор мер государственной политики и институциональные механизмы по реализации этих принципов варьировали от страны к стране, можно выделить четыре главных направления.

1. Создание связки «прибыль – инвестиции»:

- поддержание стабильной политической обстановки и проинвестиционной макроэкономической политики для обеспечения доверия инвесторов;
- создание общих и специальных стимулов для инвестиций с помощью мер, искусственно поднимающих ренту;
- внедрение определенной дисциплины предпринимательства путем перекрытия каналов для непроизводительных инвестиций и утечки капитала, ограничения потребления предметов роскоши.

Комбинация стимулов для инвестиций и административных мер создала и обеспечила в рассматриваемых странах динамическую связь между прибылями и инвестициями. Высокие прибыли одновременно усиливали стимулы к инвестициям и способность фирм финансировать новые, более масштабные вложения, что, в свою очередь, повышало прибыли за счет улучшения использования капитала и роста производительности труда. Однако проблемы экономического развития не исчерпываются нормой инвести-

ций. Даже если все мобилизованные ресурсы инвестированы в производство, остается открытым вопрос: вложены ли они в нужные отрасли? В данном отношении важной чертой опыта стран Восточной Азии было стремление увязать воедино зависимости «прибыль – инвестиции» и «экспорт – инвестиции».

2. Создание связки «экспорт – инвестиции»:

- на первом этапе – стимулирование традиционных видов экспорта (главным образом, сырьевых и трудоемких товаров) для максимизации притока иностранной валюты, необходимой для привлечения инвестиционных потоков, воплощающих в себе передовые технологии;

- создание более современных отраслей (выделяемых по таким критериям, как потенциал повышения производительности труда, соответствие национальным технологическим возможностям, перспективы спроса на их продукцию) через создание, управление и своевременную ликвидацию рент;

- модернизация на базе стратегической интеграции в мировую экономику, использование дисциплинирующего воздействия международного рынка. Наряду с мерами по стимулированию экспорта селективное и стратегически выверенное использование прямых иностранных инвестиций для получения из-за рубежа наиболее передовых технологий.

3. Создание прочной сети взаимоотношений «государство – бизнес»:

- развитие независимой политической системы управления бизнесом, включая органы на уровне отдельных секторов;

- установление прочных связей между промышленными фирмами и финансовым сектором с тем, чтобы стимулировать производственные инвестиции.

Подобные связи особенно были нужны в финансовом секторе. Сбои в функционировании рынков капитала, связанные с недостатком информации и координации, представляли собой препятствие для ускорения инвестиций и инноваций, что существенно в развивающихся странах, где велики риски. Институционализация рисков с помощью банковского кредитования обеспечила инструмент преодоления подобных проблем. Улучшению инвестиционного режима способствовало создание широкого многообразия институциональных связей между корпорациями и банками. В странах Восточной Азии связи составляли сердцевину сотрудничества между государством и бизнесом и реализовывались как через государственные банки, так и через серьезное общее воздействие государства на финансовый сектор.

4. Предотвращение опасности маргинализации:

- поддержка мелких производителей и в сельскохозяйственном, и в промышленном секторах с помощью целенаправленных государственных инвестиций, льготных кредитов и необходимых консультативных услуг;
- поддержка модернизации мелких фирм с помощью их привязки к крупным корпорациям и государственным НИИ.

Опасность маргинализации мелких производителей вытекает из «провалов» рынка в плане обеспечения необходимыми для повышения эффективности экономики информацией, финансами и технологиями. Даже если на агрегированном уровне экономика растет, велика вероятность формирования двойственной экономической структуры, а в результате – сегментации рынков труда, капитала и товаров. Для предотвращения такого развития событий в странах Восточной Азии в аграрные регионы вкладывались крупные государственные средства, прежде всего в улучшение инфраструктуры. В Японии и Южной Корее правительства оказывали содействие производителям риса посредством двойной системы цен и технических поставок. В Японии для фермеров создавались государственные финансовые организации. Основное внимание в финансовом, информационном и других видах содействия уделялось сельхозкооперативам. Государственные мероприятия по исправлению несовершенств рынка не только укрепляли социально-политическую стабильность – тем самым косвенно улучшая инвестиционный климат, – но и вносили непосредственный вклад в экономический рост. Применительно к сельскому хозяйству меры поддержки обеспечивали большую надежность продовольственного снабжения, улучшали ситуацию на внутреннем рынке, создавали дополнительный источник сбережений и трудовых ресурсов, а в ряде случаев и иностранной валюты.

Применительно к промышленности важной чертой восточно-азиатской модели развития являются субконтрактные отношения малых фирм с крупными, что придает всей корпоративной структуре гибкость и служит дополнительным источником инноваций и технологической модернизации. В Японии малым фирмам оказывалась широкая поддержка с помощью льготных кредитов, консультативных услуг и налоговых стимулов. В других странах региона такая поддержка имела меньшие масштабы. Тем не менее в Южной Корее система «чеболей» включала в себя сеть малых предприятий, а на Тайване малое и среднее предпринимательство поощрялось по политическим соображениям.

Указанные принципы представляют собой ориентиры для межстранового сравнения различных стратегий.

10.2. Перспективы развития связей Республики Беларусь со странами Азиатско-Тихоокеанского региона

Беларусь стремится быть максимально открытой для международной торговли и инвестиционной деятельности. Одним из условий достижения этого является совершенствование законодательной базы.

Вот почему предложены поправки к Закону «Об иностранных инвестициях», рассматривается норма предоставления земли в частную собственность под инвестиционные проекты, завершается работа над проектом нового Закона «О внешнеэкономической деятельности», который расширит возможности как иностранного инвестора, так и наших иностранных партнеров, если они изъявили желание вкладывать деньги в развитие инфраструктуры или участвовать в торговых операциях на белорусском рынке.

Беларусь готова обеспечить все необходимые условия для взаимовыгодного сотрудничества.

Потенциальными и перспективными партнерами Республики Беларусь в Юго-Восточной Азии являются Китайская Народная Республика, Республика Корея, Социалистическая Республика Вьетнам (табл. 3).

Таблица 3

Внешняя торговля Республики Беларусь, млн. долл.

Страны	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Азия:				
оборот	291,8	419,3	506,6	–
экспорт	178,0	239,3	358,1	–
импорт	113,8	180,0	148,5	–
Вьетнам:				
оборот	14,0	18,3	31,4	31,4
экспорт	12,9	11,7	23,7	23,4
импорт	1,1	6,6	7,7	8,0
Китай:				
оборот	32,6	170,4	238,9	197,8
экспорт	16,0	126,5	199,3	148,4
импорт	16,6	43,9	39,6	49,4
Корея:				
оборот	10,5	34,6	34,4	–
экспорт	3,2	7,0	14,7	–
импорт	7,3	27,6	19,7	–

Китай – новый, непривычный и в то же время емкий, перспективный для нас рынок, 2,4 % торгового оборота Республики Беларусь приходится на Китай. Белорусская продукция здесь еще конкурентоспособна, китайцам нужны: большегрузные автомобили; троллейбусы, запчасти к ним; оптические приборы; бытовые изделия из стекла; автошины; радиоэлектроника; калийные удобрения; тракторы.

Экспорт в Китай дает Беларуси шанс заработать средства, так необходимые для структурной перестройки промышленности и модернизации окончательно изношенных производственных фондов. Только надо поторопиться, пока «нишу» не заняли конкуренты из числа тех, кто не теряли время в бесплодных спорах о достоинствах и недостатках рынка в его либеральном западном и тоталитарном восточном вариантах. Конъюнктура сложилась так, что на Востоке наши экспортеры могут заработать деньги, которые помогут продвинуть белорусские товары и на Запад.

В 2001 г. объем взаимной торговли Республики Беларусь и Китая составил 184,4 млн долл., сократился по сравнению с 1999 г. на 7,8 %, в том числе экспорт составил 143,1 млн долл. и уменьшился по сравнению с 1999 г. на 7,2 %.

У Китая и Беларуси есть значительный потенциал в таких сферах, как машиностроение и электроника, – создание в Китае совместных производств с ПО «БелАЗ» и концерном «Планар»; а также в привлечении китайских инвесторов к деятельности СЭЗ «Брест» и «Минск».

Одним из самых перспективных направлений двустороннего сотрудничества является участие нашей страны в создании нового поколения китайских баллистических ракет. Пока же единственным более-менее масштабным успехом считается строящийся в китайском городе Сиогань завод по сборке сверхпроходимых тягачей.

Не менее перспективно сотрудничество с Республикой Корея.

Южнокорейские инвесторы готовы создать в Беларуси ряд предприятий совместно с белорусскими «Кораллом» и «Горизонтом». ПО «Горизонт» достигнута договоренность с «Самсунгом» о поставках корейских компонентов и кинескопов на сотни тысяч долларов.

«Daewoo» намерена создать в республике совместное предприятие по производству автомобилей, а также бытовых товаров – кондиционеров для автомобилей, плееров, проигрывателей для компакт-дисков. Общий объем инвестиций может составить более 2 млрд долл.

Минский «Интеграл» подписал соглашение с одной из корейских фирм, которая станет первым официальным дилером объединения в этой стране. На первом этапе предусматривается поставка в Южную Корею стандартных логических микросхем, на втором – разработка и производство в Беларуси электроники для автомобилестроительной отрасли. В дальнейшем предполагается увеличить представительство «Интеграла» путем расширения дилерской сети.

Возможно осуществление ряда инвестиционных проектов и в таких областях промышленности, как перерабатывающая, фармацевтическая, легкая; создание центра предпринимательства в Республике Беларусь с участием корейского капитала, а также – использование территории Беларуси для транзита корейских товаров в Западную Европу.

Объем взаимной торговли между Беларусью и Вьетнамом вырос в 2001 г. по сравнению с 1997 г. в 1,3 раза и составил 41 млн долл.

В экономическом сотрудничестве возможно взаимное инвестирование, обмен технологиями и ноу-хау, создание сборочных линий. Парадоксально, но именно 10-миллионная Беларусь, а не 76-миллионный Вьетнам, богатый нефтью и природными ресурсами, рассматривается как инвестор.

Перспективно расширение поставок во Вьетнам продукции машиностроения и химической промышленности; развитие сервисной инфраструктуры, а в ряде случаев создание сборочных производств в этих областях на территории страны.

Наиболее «продвинутыми» в этом смысле можно считать отношения Вьетнама с ММВЗ, удерживающим около 10 % рынка мотоциклов «Минск» и уже поставившим в эту страну три сборочные линии.

Возможен вариант создания во Вьетнаме торгового центра МАЗа, «сферой ответственности» которого будет вся Юго-Восточная Азия. Что касается МТЗ, то он в последние годы столкнулся с серьезными проблемами продажи своей продукции на вьетнамском рынке. Тем не менее продолжают маркетинговые исследования рынка этой страны – изучается возможность сборки там линии тракторов.

В целом пока говорить о каких-то конкретных решениях рано – возможности инвестирования в экономику стран Юго-Восточной Азии широки, но не все последствия такого проникновения в регион еще изучены. Не исключено, что более выгодными окажутся обычные поставки готовой продукции или, например, продажа технологий, ноу-хау, научных разработок – к ним проявляется не меньший интерес.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На экономическое развитие Беларуси оказывает влияние состояние мировой экономики. Поэтому при осуществлении экономической политики республики необходимо учитывать изменения на мировых рынках и более активно участвовать в международном разделении труда, что предполагает прежде всего расширение экспорта. При этом следует обеспечить рост торговли товарами с более высокой долей добавленной стоимости. В этой связи полезным представляется опыт интенсивного и гармоничного вхождения в систему международного разделения труда стран Юго-Восточной Азии.

Восточноазиатский опыт показывает, что активное и плодотворное участие в мировой экономике требует продуманного подхода к международной интеграции с помощью взвешенного и хронологически верного набора мер в отношении потоков товаров и капиталов, прямых иностранных инвестиций.

Изучение модели экономического роста стран Юго-Восточной Азии полезно и с точки зрения выбора правильных ориентиров долгосрочной внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь в АТР. Нельзя недооценивать набирающие силу интеграционные процессы в этом регионе, которые уже в обозримой перспективе могут привести к появлению здесь новой региональной экономической организации открытого типа. Не следует забывать и о том, что продолжение полета «летающей стаи гусей» в XXI в. может открыть совершенно новые, неожиданные перспективы для Беларуси.

Не менее важно и то, что восточноазиатский опыт нельзя воспринимать механически. В каждый данный момент любое государство находится в уникальной ситуации, определяемой целым набором факторов, в том числе его размерами, уровнем развития и прошлой историей, а также постоянно меняющимся состоянием

мировой экономики. Таким образом, Республике Беларусь в поиске примеров успешного развития стран нельзя ориентироваться на буквальное их повторение в своей стране. Подлинная проблема состоит в конструировании своей собственной экономической политики, опираясь на принципы развития, апробированные в уже добившихся успеха государствах.

Итак, опыт стран Азиатско-Тихоокеанского региона наглядно показывает, какие неисчерпаемые возможности предоставляет рыночная экономика для устойчивого экономического роста, кардинального улучшения жизненного положения населения. Причем речь может идти и о структурной перестройке экономики, и о модернизации промышленности, и о создании новых отраслей или же о движении «с нуля» (индустриализации отсталой зависимой страны).

Весьма разнообразны формы и методы таких преобразований – от преимущественной опоры на государственный сектор и государственное регулирование до более активного подключения рыночных механизмов. Тем не менее важной предпосылкой быстрого прогресса является открытость национальной экономики, предполагающая восприятие передовых технологий и стандартов качества, верную ориентацию на мировых рынках и интеграцию в систему международного разделения труда.

ЛИТЕРАТУРА

- Блинников В.* Новый этап сотрудничества // *Intellectual Property*. 1996. № 9–10. С. 21–27.
- Вогуславский М. М.* Иностранные инвестиции: правовое регулирование. М., 1996.
- Буслова М. К.* Новые технологии: возможность и действительность // *Адукацыя і выхаванне*. 1996. № 6. С. 89.
- Илларионов А.* Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века // *Вопр. экономики*. 1997. № 10. С. 117–131.
- Киреев А. П.* Международная экономика. М., 1997. Ч. 1.
- Колесникова М. Ф., Лукичева Т. А., Котельникова Д. Э.* Франчайзинг как форма сотрудничества независимых фирм и метод завоевания рынка // *Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. 5, Экономика*. 1995. Вып. 2. С. 59–69.
- Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. Мн., 2003.
- Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика / Пер. с англ. М., 1997.
- Ляменков А. К., Талызина Е. В.* Проблемы привлечения иностранных инвестиций // *Рос. экон. журн*. 1998. № 1. С. 20–26.
- Микша Л. С.* Научно-технический неокOLONиализм: поиски путей преодоления. М., 1990.
- Платежный баланс Республики Беларусь за 2002 г. Мн., 2003.
- Пташук Я.* Белорусско-польские торговые отношения // *Нац. эканам. газ*. 1999. 8 лют.
- Пьеро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с фр. М., 1994.
- Семенов К. А.* Международные экономические отношения. М., 2003.
- Семенцова Г.* Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе // *Рос. экон. журн*. 1997. № 5–6. С. 78–83.
- Современная система мирохозяйственных связей и экономики Республики Беларусь / Под ред. Г. В. Турбан. Мн., 1997.
- Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2002: Стат. сб. / Мин-стат Республики Беларусь. Мн., 2003.
- Стэнворт Д., Смит Б.* Франчайзинг в малом бизнесе. М., 1996.
- Терещенко А.* Трансформация монетарной политики и банковской системы Республики Беларусь // *Belarus Monitor*. 1999. № 6. С. 10–19.
- Фирсов В. А.* Международный рынок технологий // *США: Экономика. Политика. Идеология*. 1993. № 7–8. С. 23–31.
- Фирсов В. А.* Международный технологический бизнес: вхождение России // *США: Экономика. Политика. Идеология*. 1993. № 8. С. 3–9.
- Шимов В. Н.* Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков. М., 2003.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Г л а в а 1. Понятие мирохозяйственных связей и малой открытой экономики	5
1.1. Понятие и структура мирохозяйственных связей	5
1.2. Формы мирохозяйственных связей	17
1.3. Понятие малой открытой экономики и развитие внешнеэкономической деятельности в Беларуси	23
Г л а в а 2. Международная торговля и развитие внешней торговли в Беларуси	
2.1. Внешняя торговля и формы ее регулирования	27
2.2. Внешнеторговый оборот и товарная структура экспорта и импорта в Беларуси	32
Г л а в а 3. Основные пути привлечения иностранного капитала в экономику Беларуси	42
3.1. Особенности вывоза капитала в современных условиях	42
3.2. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики	47
3.3. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Беларусь	51
3.4. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси ..	58
Г л а в а 4. Характеристика миграции рабочей силы в Беларуси	63
4.1. Международная миграция рабочей силы	63
4.2. Особенности миграции рабочей силы на современном этапе	74
4.3. Характеристика миграционных процессов в Республике Беларусь ...	76
Г л а в а 5. Международная валютная система и валютная политика в Беларуси	84
5.1. Современная международная валютная система	84
5.2. Валютная политика в Беларуси 1993–1998 гг.	86
Г л а в а 6. Международное научно-техническое сотрудничество и развитие экономики Беларуси	93
6.1. Международное научно-техническое сотрудничество: понятие и формы	93
6.2. Международное научно-техническое сотрудничество в Беларуси	98

Глава 7. Место и роль международного туризма в мировом хозяйстве	101
Глава 8. Франчайзинг как форма развития международного бизнеса	111
8.1. Понятие и виды франчайзинга	111
8.2. Развитие франчайзинга в Республике Беларусь	121
Глава 9. Развитие внешнеэкономических связей Беларуси с Европейским союзом	125
9.1. Европейский союз и его внешнеторговая политика	125
9.2. Развитие внешнеторговых связей между Европейским союзом и Республикой Беларусь	127
Глава 10. Развитие внешнеэкономических связей Беларуси с Азиатско-Тихоокеанским регионом	134
10.1. Основные тенденции развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона	134
10.2. Перспективы развития связей Республики Беларусь со странами Азиатско-Тихоокеанского региона	141
Заключение	144
Литература	146

Учебное издание

**Бутеня Владимир Евгеньевич
Гайдукевич Леонид Михайлович
Хухлындина Ирина Геннадьевна**

**БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ
МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

**Учебное пособие для студентов
факультета международных отношений
специальностей Е 1-23 01 01
«Международные отношения»
и Е 1-24 01 01 «Международное право»**

Редактор *Г. В. Лозовская*
Художник обложки *Л. А. Стрижак*
Технический редактор *Т. К. Раманович*
Корректор *Я. Ф. Харько*
Компьютерная верстка *С. Н. Егоровой*

Подписано в печать 28.11.2003.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура SchoolBook. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 8,6. Уч.-изд. л. 9,25.
Тираж 200 экз. Зак.

Белорусский государственный университет.
Лицензия ЛВ № 315 от 14.07.2003.
220050, Минск,
проспект Франциска Скорины, 4.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика.
Республиканское унитарное предприятие
«Издательский центр Белорусского
государственного университета».
Лицензия ЛП № 461 от 14.08.2001.
220030, Минск, ул. Красноармейская, 6.