

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования и науки Кыргызской Республики
Министерство образования Республики Беларусь

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Новосибирский государственный
технический университет»

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования Кыргызско-Российский Славянский университет
им. Первого Президента РФ Ельцина Б.Н

Государственное учреждение образования «Институт бизнеса Белорусского
государственного университета»

Международный бизнес, его современные формы и особенности регулирования

Учебник

Бишкек-2019

УДК 339 (075)

ББК

М

Рецензенты:

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Национальная экономика и региональное развитие Кыргызско-Российского Славянского Университета
Аюпов А.Н.

д.э.н., профессор, заведующая кафедрой Менеджмента и маркетинга ФБГОУ ВПО «Московский Государственный Институт Международных отношений (университет) Министерства иностранных дел РФ *Дементьева А.Г.*

Международный бизнес, его современные формы и особенности регулирования: Учебник / Под ред. Р.Ш. Базарбаевой. – Бишкек: Изд-во КРСУ, 2019. – 379 с.

ISBN.

Настоящий учебник подготовлен в целях обеспечения учебной литературой по международному бизнесу магистрантов экономических и управленческих специальностей высших учебных заведений. В учебнике системно рассмотрены сущность, современные формы, проблемы и перспективы международного бизнеса. Обсуждены условия и факторы, необходимые для его развития, рассмотрены методы регулирования и государственная политика в отношении международного бизнеса внутри стран. В учебнике представлен учебно-методический материал, необходимый для аудиторной работы и самостоятельного изучения дисциплины в соответствии с требованиями, касающимися подготовки магистрантов.

Учебник предназначен для обучающихся по направлению 38.04.01 – «Экономика», 38.04.02 – «Менеджмент» очной и заочной формы обучения, а также может быть полезен студентам других экономических направлений. Рекомендован аспирантам, преподавателям, научным работникам и иным лицам, интересующимся проблемами развития международных экономических отношений.

ББК

ISBN

© Авторы учебника, 2019

© КРСУ, 2019

КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ

• Р.Ш. Базарбаева, д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Национальная экономика и региональное развитие» Кыргызско-Российский Славянский Университет им. Первого Президента РФ Ельцина Б.Н., г. Бишкек, Кыргызская Республика (введение, глава 6, заключение);

• Г.П. Литвинцева, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск, Россия (раздел 5.1);

• С.Е. Савина, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Национальная экономика и региональное развитие» Кыргызско-Российский Славянский Университет им. Первого Президента РФ Ельцина Б.Н., г. Бишкек, Кыргызская Республика (раздел 5.4);

• Н.А. Бровко, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория» Кыргызско-Российский Славянский Университет им. Первого Президента РФ Ельцина Б.Н., г. Бишкек, Кыргызская Республика (раздел 4.3.);

• И.А. Алиева, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Национальная экономика и региональное развитие» Кыргызско-Российского Славянского Университета им. Первого Президента РФ Ельцина Б.Н., г. Бишкек, Кыргызская Республика (разделы 5.2, 5.8);

• Л.М. Барсегян, магистр экономики, старший преподаватель кафедры управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь (раздел 5.6);

• Н.Н. Бондаренко, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь (разделы 3.3, 4.2);

• А.В. Егоров, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь (раздел 5.3);

• М.Л. Зеленкевич, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского

государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь (разделы 3.2, 5.7);

- Г.М. Корженевская, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь (разделы 3.2, 5.7);

- В.В. Крупчатникова, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск, Россия (глава 1.);

- Н.Г. Низовкина, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск, Россия (раздел 5.5);

- Е.А. Стукаленко, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск, Россия (раздел 4.1);

- А.В. Шмаков, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск, Россия (глава 2).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7-8
Глава 1. Сущность и виды международного бизнеса, интернационализация бизнеса	9-40
1.1 Сущность и виды международного бизнеса.....	9-23
1.2 Интернационализация бизнеса и региональные интеграционные процессы.....	23-39
Вопросы для самоконтроля к главе 1.....	39-40
Глава 2. Культурно-этнические проблемы международного бизнеса ...41-80	
2.1 Поведенческие аспекты принятия решений.....	41-64
2.2 Учет культурно-этнических факторов в международном бизнесе.....	64-79
Вопросы для самоконтроля к главе 2.....	79-80
Глава 3. Внешнеторговые и валютно-финансовые условия ведения бизнеса	81-136
3.1 Мировая торговля: основные направления, виды и формы.....	81-107
Вопросы для самоконтроля к разделу 3.1.	107
3.2 Международные финансовые отношения.....	108-122
Вопросы для самоконтроля к разделу 3.2.	122-123
3.3 Валютные курсы и их учет в бизнесе.....	123-135
Вопросы для самоконтроля к разделу 3.3.....	136
Глава 4. Мобильность труда и капитала, трансфер технологий	137-180
4.1 Сущность, виды и особенности миграционных процессов.....	137-157
Вопросы для самоконтроля к разделу 4.1.....	157-158
4.2 Особенности движения капитала между странами.....	158-168
Вопросы для самоконтроля к разделу 4.2.....	168
4.3 Трансфер технологий и инноваций.....	168-180
Вопросы для самоконтроля к разделу 4.3	180-181
Глава 5. Современные формы бизнеса	182-292

5.1 Франчайзинг.....	182-202
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.1.....	202
5.2 Аутсорсинг.....	202-214
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.2.....	214
5.3 Лизинг.....	215-230
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.3.....	231
5.4 Посреднический бизнес.....	231-244
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.4.....	244
5.5 Толлинг.....	244-253
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.5.....	253-254
5.6 Факторинг.....	254-263
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.6.....	263-264
5.7 Форфейтинг.....	264-278
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.7.....	278-279
5.8 Цифровизация предпринимательства.....	279-292
Вопросы для самоконтроля к разделу 5.8.....	292
Глава 6. Государственное регулирование международного бизнеса.....	293-329
6.1 Надгосударственные органы интеграционных группировок, регулирующие бизнес	293-303
6.2 Методы регулирования международного бизнеса.....	303-312
6.3 Государственная политика в отношении международного бизнеса внутри стран.....	312-328
Вопросы для самоконтроля к главе 6.....	328-329
Заключение.....	330
Список использованных источников.....	331-349
Словарь использованных терминов	350-378
Список основных сокращений.....	379

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития экономики характеризуется усиливающимися процессами глобализации и интернационализации предпринимательской деятельности и с этой точки зрения международный бизнес является синтезом многих областей знаний. Обучение студентов теоретическим основам международного бизнеса особенно актуально в условиях создания единого экономического пространства в рамках интеграционных объединений. Рассмотрение процессов развития мирохозяйственных связей в целом, отдельных его сфер и субъектов позволяет каждой стране выработать свою концепцию интеграции в эти процессы, определить степень участия в международном разделении труда и экономических отношениях.

В настоящее время необходимы учебные материалы, посвященные проблемам международного бизнеса. Данный учебник позволит ознакомить студентов с вопросами современного международного бизнеса и предпринимательства, его основных форм, норм и правил его ведения, спецификой его конкурентной, экономико-правовой и финансовой среды. С помощью этих знаний студенты смогут понять поведенческие аспекты принятия решений в международном бизнесе; внешнеторговые и валютно-финансовые условия ведения бизнеса; важнейшие аспекты международного производственного кооперирования и его современных форм: франчайзинга, аутсорсинга, лизинга, толлинга, факторинга, форфейтинга и др. В учебнике рассмотрены вопросы мобильности труда, капитала и трансфера технологий. Отдельная глава посвящена институтам государственного регулирования международного бизнеса, государственной политики в отношении международного бизнеса внутри страны.

Уникальность данного учебника в том, что он подготовлен коллективом авторов из разных стран. Преподавателями высших учебных заведений из России, Белоруссии и Кыргызстана при написании разделов учебника рассмотрены возможности интернационализации производства с

использованием интегральных международных технологий и с учетом культурно-этнических факторов в международном бизнесе. Авторы приводят в качестве примеров мировой и отечественный опыт ведения международного бизнеса и рассматривают возможность его адаптации в условиях своих стран.

Авторский коллектив выражает благодарность рецензентам за ценные замечания: д.э.н., профессору, заведующему кафедрой Национальная экономика и региональное развитие Кыргызско-Российского Славянского Университета Аюпову А.Н. и д.э.н., профессору, заведующей кафедрой Менеджмента и маркетинга Московского Государственного Института Международных отношений Министерства иностранных дел РФ Дементьевой А.Г., коллегам по кафедре «Национальная экономика и региональное развитие» КРСУ, «Экономическая теория и прикладная экономика» НГТУ и кафедры «Управления финансами и недвижимостью» Института бизнеса БГУ, принявшим участие на предварительном этапе в обсуждении представленных материалов. Учитывая новизну издания данного учебного материала, авторы-разработчики будут признательны за предложения по дальнейшему совершенствованию учебника.

Глава 1. Сущность и виды международного бизнеса, интернационализация бизнеса

1.1 Сущность и виды международного бизнеса

Современное *мировое хозяйство* (мировая экономика) представляет собой совокупность самостоятельных независимых субъектов (национальных хозяйств, транснациональных корпораций и банков, международных экономических организаций), связанных между собой системой сложных и разнообразных экономических отношений. Мировая экономика начала формироваться с развитием *международного разделения труда*, т.е. имеет многовековую историю. Сегодня Мировая экономика представляется довольно развитым организмом, позволившим миру подняться по лестнице мирового прогресса. Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений – международное разделение труда (МРТ).

Общественное разделение труда – это исторически определенная система организации общественного труда, обособление отдельных видов трудовой деятельности. Производственный процесс может концентрироваться на выпуске определенных однородных продуктов или по отдельным стадиям в рамках территории одной страны, но в разных ее регионах. Тогда это межрегиональное разделение труда, если в отдельных странах – то международное. Таким образом, МРТ является ступенью общественного территориального разделения труда. МРТ – высшая степень территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции (специализация) или деталей, узлов, операций (производственная кооперация), которыми страны обмениваются. В основе процесса МРТ лежат разнообразные факторы природного, технико-экономического, социального и политического характера.

Мировое хозяйство (как и любое общественное хозяйство в национальной экономике, базирующееся на общественном разделении труда) принесло всему человечеству такие достижения как рост производительности труда, более эффективное распределение ресурсов в мире, увеличение потребления и

расширение круга потребляемых продуктов и услуг, ускорение распространения по миру достижений НТП.

Общественное разделение труда привело к развитию рыночных отношений в рамках национальных хозяйств, и эта форма экономических отношений стала определяющей для всех субъектов национальных хозяйств. Появилось понятие бизнес, как самостоятельное юридическое лицо (иногда и физическое лицо), которое занимается созданием товаров и услуг с целью последующей продажи или обмена, коммерческой деятельностью или финансовыми операциями. Отличительной чертой бизнеса является экономическая независимость и деятельность с целью максимизации своих выгод, в частности, прибыли. Когда общественное разделение труда перешагнуло национальные границы и стало международным, бизнес стал осуществляться через национальные границы и началось формирование *международного бизнеса*.

Международный бизнес – операции партнеров более чем из одной страны. Эти операции могут включать весь производственный цикл, транспортировку и сбыт продукции, финансовые услуги и другие операции при которых происходит пересечение национальных границ [1].

Активно этот процесс пошел во второй половине прошлого века. Основные формы МРТ – специализация и кооперирование. В этих формах производственный процесс либо обособляется в отдельных странах и ведет к специализации этих стран с последующим обменом произведенной продукцией, либо приводит страны к тесному взаимодействию, разделяя производственный процесс между ними, предполагая их кооперацию.

Международная специализация производства – это концентрация производства однородной продукции, производственного цикла целиком в рамках одной страны (группы стран). Специализация создает благоприятные условия для повышения эффективности производства, т.к. способствует снижению издержек, повышает качество продукции, дает возможность расширить ассортимент выпускаемой продукции (межотраслевая

специализация, внутриотраслевая специализация, специализация отдельных предприятий, территорий). Рост производства продукции международной специализации страны создает необходимость поиска внешних потребителей этой продукции и стимулирует развитие международной торговли.

Международное кооперирование производства – разделение одного производственного процесса между несколькими странами, которые производят части изделий и осуществляют последующее объединение этих частей в завершённый продукт. Таким образом, кооперация соединяет труд работников разных стран в едином процессе производства (производственно-технологическое сотрудничество) и его обслуживании (сбыт кооперированной продукции, послепродажное обслуживание и т.д.). Эта форма МРТ в значительной степени связана с международной миграцией капитала, которая осуществляется в форме иностранных инвестиций.

Международное разделение труда привело к зарождению, развитию и интенсификации разнообразных международных экономических отношений, к увеличению их роли в хозяйственной жизни стран (национальных экономик). Этот процесс может быть представлена следующими этапами.

Интернационализация – процесс развития устойчивых экономических связей между странами, выход процесса воспроизводства за рамки национальных границ. На этот процесс влияют различные факторы:

1. Географические факторы, неравномерность распределения на земном шаре природных ресурсов, в том числе растительного и животного мира, различные почвенно-климатические условия.
2. Степень развития производительных сил. Крупное машинное производство, как правило, может быть эффективным только при глубокой специализации и ориентации на широкий рынок сбыта, что приводит к необходимости выхода на внешний рынок.
3. Научно-технический прогресс. При быстром обновлении продукции и технологий невозможно достичь оптимального развития всех видов

производства в рамках одной страны, поэтому необходим активный обмен продукцией, услугами и факторами производства.

В этих условиях в большинстве стран наблюдается объективная тенденция к открытию национальных хозяйств посредством развития разных форм международных экономических отношений, что особенно ярко подтверждается развитием старых и появлением новых форм хозяйственных связей в мире, происходящими со второй половины прошлого века.

Интернационализация выступает в двух формах: транснационализации и международной интеграции.

Транснационализация – процесс взаимопереплетения экономик разных стран вследствие того, что корпорации строят и приобретают предприятия в других странах, учреждают в них свои дочерние фирмы и филиалы, работающие на транснациональные корпорации в рамках специализации и кооперации.

Международная экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению их хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами.

Глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы. Основными последствиями глобализации являются мировое разделение труда, миграция в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, т. е. охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов.

Таким образом, интернационализация хозяйственной жизни стран привела к тому, что наряду с внутренней экономикой практически в каждой стране появляется деятельность за пределами своих национальных границ, т.е. международный бизнес.

Чтобы бизнес можно было назвать международным, необходимо наличие хотя бы одного из следующих признаков: он должен осуществляться либо в разных странах, либо в разных юрисдикциях, либо на разных таможенных территориях [1]. Возможно, конечно, и наличие всех трех элементов.

Основное в определении международного бизнеса состоит в том, что он обязательно выходит за пределы одной страны и осуществляется субъектами нескольких стран. Но есть и еще некоторые отличия международного бизнеса от внутреннего, национального:

- необходимость конвертировать национальные валюты в свободно конвертируемую для совершения операций на мировом рынке;
- отличия между правовыми системами разных стран, что вынуждает стороны вносить коррективы в свои действия, чтобы привести их в соответствие с местным законодательством;
- различия между культурами разных стран, вынуждающие каждую из сторон формировать стратегию своего поведения с учетом этих различий;
- международный бизнес, его производственная и товарная структура в значительной степени определяется конкурентными преимуществами страны на мировом рынке и может существенно отличаться от структуры внутреннего бизнеса.

Виды международного бизнеса:

1. *Международная торговля.* По степени развитости, по доле и значению в международных экономических отношениях международная торговля занимает лидирующие позиции. Экспорт и импорт товаров и услуг способствуют эффективному распределению ресурсов, выравнивают спрос и предложение товаров на мировом рынке, являются источником доходов и формируют валютные расходы ее участников. Чем глубже международное разделение

труда, тем более дифференцирована структура международной торговли, тем больше участников торговых сделок и больше международный товарооборот. Рост этих показателей свидетельствует об увеличении зависимости стран от внешней торговли, т.е. от отношения стоимости экспорта, импорта или внешнеторгового оборота к ВВП:

- *Экспортная (или импортная) квота* – стоимость экспорта (или импорта), соотнесенная со стоимостью ВВП (в %). Высокая экспортная квота – благоприятный показатель конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке. Она позволяет, как правило, получить возможность также и много покупать на мировом рынке, т.е. иметь высокую импортную квоту.

$$ЭК = \frac{\mathcal{E}}{ВВП} \cdot 100; \quad ИК = \frac{И}{ВВП} \cdot 100; \quad (1.1)$$

где ЭК – экспортная квота, ИК – импортная квота, Э – стоимость экспорта, И – стоимость импорта, ВВП – стоимость валового внутреннего продукта.

- *Внешнеторговая квота* – отношение объема внешнеторгового оборота (сумма экспорта и импорта страны) к ВВП (%).

$$ВТК = \frac{\mathcal{E} + И}{ВВП} \cdot 100 = \frac{ВТО}{ВВП} \cdot 100 \quad (1.2)$$

где ВТК – внешнеторговая квота, ВТО = Э+И – внешнеторговый оборот.

Для всего мира в среднем экспортная квота составляла в 1900 г. 9,7 %, в 1960 г. - 10,5 %, в 2000 г. - 19 %, в 2011 – 26%.

На мировом товарном рынке фирмы продают и покупают широкий спектр товаров. Товарная структура международной торговли представлена базовыми товарами (т.е. продукцией сельского хозяйства и добывающей промышленности), продукцией среднего уровня или средних технологий (полуфабрикаты, черная металлургия, строительные материалы, продукция легкой промышленности средства транспорта и т.д.), продукцией высоких технологий или наукоемких отраслей промышленности (электроника, электрооборудование, аэрокосмическая техника, сложное медицинское

оборудование, точные измерительные приборы и т.д.) и отраслями нематериального производства или торговлей международными видами услуг (туризм, транспорт и связь, банковские операции, инжиниринг и т.д.). В 2017 году мировой экспорт товаров превысил 16 триллионов долл. США [2]. Основные экспортёры товаров в 2017 году представлены в таблице 1.1:

Таблица 1.1

Основные страны-экспортеры товаров

Страна	Экспорт, трлн долл.	Доля в мировом экспорте, %
Китай	2,26	14,2
США	1,54	9,75
Германия	1,44	9,13
Япония	0,698	4,4
Южная Корея	0,573	3,62

2. Зарубежные инвестиции. Капитал – накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания экономических благ. Международное движение капитала основано на его международном разделении, т.е. его сосредоточении в различных странах. Международная мобильность капитала заключается в том, что он может инвестироваться за рубеж. Международное движение капитала осуществляется в следующих формах:

- *Прямые инвестиции.* Это долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль и устойчивое влияние инвестора на деятельность предприятия, расположенного в другой стране (предприятие прямого инвестирования).

- *Портфельные инвестиции.* Это долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования.
- *Прочие международные инвестиции,* т.е. не вошедшие ни в прямые, ни в портфельные. Это займы, кредиты, валюта и банковские депозиты. В отечественной литературе по отношению к ним используется часто термин «ссудный капитал».

Критерием такой классификации являются цели вложения: в 1-м случае это долгосрочные стратегические интересы инвестора, во 2-м и 3-м – получение доходов от вложений. С точки зрения источников происхождения выделяют:

- частный (негосударственный) капитал. Это средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов;
- официальный (государственный) капитал. Это средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств и межправительственных организаций (государственные займы, помощь, кредиты международных финансовых организаций и пр.).

По срокам вложения капитал делится на долгосрочный (более года) и краткосрочный (менее года). В некоторых случаях выделяют среднесрочный капитал со сроком вложения от 3 до 5 лет.

По характеру использования капитал можно разделить на предпринимательский и ссудный:

Предпринимательский капитал – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях приобретения контроля над ним и получения прибыли. В свою очередь предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

Прямыми считаются инвестиции, которые охватывают более 10 % обыкновенных акций предприятия и поэтому дают право контроля над объектом инвестирования. Прямые инвестиции осуществляются в форме вложений собственного капитала в зарубежные промышленные, торговые и другие предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны. К прямым инвестициям относится также реинвестирование прибыли. Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

- дочерней компании – предприятия, в которых прямые инвестиции составляют более 50 %;
- ассоциированной компании – предприятия, в которых прямые иностранные инвестиции составляют менее 50 %;
- филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Основная часть прямых иностранных инвестиций приходится на долю международных корпораций.

Портфельные инвестиции осуществляются путем приобретения акций, облигаций, казначейских векселей, опционов, фьючерсов и других видов ценных бумаг для получения дохода по ним за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов. В эту группу включаются финансовые инструменты двух видов.

1. Ценные бумаги, обеспечивающие и подтверждающие участие в капитале, акции, паи, американские депозитарные расписки (ADR).
2. Долговые обязательства, которые подтверждают право кредитора на взыскание долга с заемщика. Это облигации, векселя, финансовые дериваты (фьючерсы, опционы и пр.).

Ссудный капитал. К этой форме межгосударственного передвижения капитала статистика МВФ относит все прочие инвестиции, не отнесенные к прямым и портфельным инвестициям, а именно займы, кредиты, валюту, депозиты и прочие активы и пассивы. Движение ссудного капитала (прочие

инвестиции) может осуществляться в форме кратко-средне- и долгосрочных инвестиций.

Формы предоставления ссудного капитала:

- *Займы.* Заимствование средств у кредитора под определенный процент, на строго определенный срок. В качестве кредитора и заемщика могут выступать правительства различных стран, банки, международные организации, частные фирмы; торговые кредиты. Предоставление кредитов (обычно краткосрочных) поставщикам и покупателям по сделкам с товарами и услугами. Используются для стимулирования национального экспорта. В подавляющем большинстве такие кредиты предоставляют крупные банки страны-экспортера. Торговые кредиты получают импортеры в форме отсрочки платежа. По существу, эти кредиты служат средством финансирования экспорта; банковские депозиты. Открытие депозитов в зарубежных банках и беспрепятственное превращение средств на счетах в наличные деньги могут быть использованы странами для осуществления платежей и проведения расчетов. Средства на депозитах могут принадлежать денежным властям, банкам и частным фирмам; наличная валюта, находящаяся в распоряжении банков и министерства финансов, которая предназначена для проведения расчетов; «экономическая помощь». Предоставление средств развитыми странами остальному миру безвозмездно или в виде льготных кредитов. Предоставление такой помощи осуществляется не всегда бескорыстно, чаще для получения странами-донорами определенных экономических или политических выгод, обеспечения их национальной безопасности, усиления экономической зависимости стран-получателей помощи.

Международная торговля и зарубежные инвестиции являются основными видами международного бизнеса. Помимо них международный бизнес можно представить и другой деятельностью, получившей развитие в последние десятилетия. Это международный лизинг, лицензирование, франчайзинг, аутсорсинг и управленческие контракты. Эти виды международного бизнеса представлены более подробно в других разделах учебника.

Международный лизинг (licensing) – договор лизинга, заключаемый между компаниями из разных стран, согласно которому лизинговая компания (лизингодатель) приобретает оборудование и сдает его в аренду иностранному арендатору (лизингополучателю).

Международное лицензирование (licensing) предполагает заключение договора, в соответствии с которым фирма, находящаяся в одной стране, выдает компании другой страны лицензию (разрешение) на использование своей интеллектуальной собственности (патентов, торговой марки, фирменного названия, авторских прав и т.д.) за определенное вознаграждение.

Франчайзинг (franchising) — это особая форма лицензирования, суть которой состоит в том, что фирма, находящаяся в одной стране (франчайзер), выдает компании из другой страны (франчайзи) разрешение на использование своей технологии производства, а также бренда, торговой марки и логотипа за определенное вознаграждение.

Аутсорсинг (outsourcing) – выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Управленческий контракт (management contract) — это соглашение, в соответствии с которым компания в одной стране дает фирме, находящейся в другой стране, согласие на управление мощностями этой фирмы или оказание иных управленческих услуг за определенное вознаграждение (размер которого оговорен в контракте). Управленческие контракты получили широкое распространение в частности среди наиболее крупных компаний, функционирующих в сфере гостиничного бизнеса. Такие компании как Marriott Hilton, далеко не всегда владеют дорогими отелями, которые носят имена этих брендов — они только управляют этими отелями на условиях, предусмотренных в соответствующих контрактах.

Участники международного бизнеса [3] (экономические формы международного бизнеса):

- в XX в. значительно возросла роль государства в экономике стран: увеличилась доля продукции, создаваемой на государственных предприятиях и предназначенная для внешнего обмена, доля государственных капиталовложений в общем объеме внутренних и зарубежных инвестиций, доля средств государственного бюджета, направляемых на международные экономические операции. Таким образом международный бизнес стал осуществляться в форме государственного участия в хозяйственных операциях за пределами национальных границ.

Очень активным субъектом международного бизнеса являются предприятия, прежде всего крупные корпорации в форме международных монополий, как многонациональных корпораций (МНК), так и транснациональных (ТНК). Но необходимо отметить, что с развитием информационных технологий практически любое предприятие получило возможность стать участником международного бизнеса независимо от его размера. Даже совсем мелкие фирмы могут расширить свой бизнес за пределы страны с помощью Интернета и прочих современных технологий связи с партнерами. К фирмам, осуществляющим сегодня международный бизнес относятся и финансовые учреждения, в первую очередь банки. Особенность банков заключается в том, что у них не только свой бизнес за рубежом, но они являются посредниками в международном бизнесе для всех других субъектов. Они могут и не осуществлять собственной (за свой счет) международной деятельности, но только через них осуществляется вся международная деятельность на мировом рынке, в частности, расчеты между участниками международного бизнеса.

Еще одним самостоятельным субъектом в мировой экономике становятся физические лица, которые могут самостоятельно осуществлять экономические (хозяйственные) операции на территории разных стран, например, открывать счета в зарубежных банках,

покупать/продавать иностранную валюту на мировом валютном рынке и т.д.

Международный бизнес невозможен без согласования деятельности и контроля исполнения заключенных соглашений всеми контрагентами этих сделок в разных странах. Эту функцию берут на себя, а потому становятся участниками международного бизнеса, международные экономические организации. В результате глобализации создаются наднациональные формы производственных связей, в которых используются факторы производства различной национальной принадлежности. В таком случае международное сотрудничество требует эффективного регулирования всех форм международного регулирования, что и становится функцией международных экономических организаций: главный экономический орган ООН — это Экономический и социальный совет (*ЭКОСОС*), Всемирная торговая организация (*ВТО*), Международный валютный фонд (*МВФ*) и др.

Международный бизнес ассоциируется сегодня, прежде всего, с международными корпорациями. *Международная корпорация* – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции из страны своего базирования в принимающие страны. Страна базирования – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации. Принимающая страна – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Международные корпорации бывают двух основных видов.

1. *Транснациональные корпорации (ТНК)* – головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам.
2. *Многонациональные корпорации (МНК)* – головная компания принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Наибольшее распространение получили международные монополии, образованные в форме ТНК, но отметим, что деление на ТНК и МНК весьма условно, поскольку в настоящее время наибольшее значение имеет не то,

капиталу скольких стран принадлежит головная компания, а глобальный характер всей ее деятельности и инвестирования, в частности. Классифицировать международные монополии следует, скорее всего, используя основные этапы их развития: от крупных национальных корпораций к интернациональным. В свою очередь интернациональные корпорации представлены в международном бизнесе транснациональными и многонациональными компаниями. В современной структуре мирового бизнеса стали выделять глобальные корпорации. Термины «многонациональный», «транснациональный», «интернациональный» употребляются часто как синонимы, однако ООН стала официально использовать термин ТНК в своих документах и научных публикациях и сформулировала ряд признаков, по которым следует относить предприятие к ТНК:

- годовой оборот (или объем продаж) – более 1 млрд долларов;
- наличие филиалов более чем в двух странах;
- доля зарубежных активов в общей стоимости активов должна составлять 25-30 %;
- от одной пятой до одной трети всего объема оборота компании должно приходиться на внешние операции, т.е. за пределами страны базирования головной конторы;
- владение не менее 25% голосующих акций в трех или более странах;
- интернациональный состав персонала и руководства.

Для иллюстрации того, что современный международный бизнес во все большей степени разделяет производственный процесс между странами, можно использовать *индекс транснационализации [4]*:

$$I_t = \frac{\left(\frac{A_1}{A} + \frac{R_1}{R} + \frac{S_1}{S} \right)}{3} 100\% \quad (1.3)$$

где - индекс транснационализации;

A – общие активы;

A₁ зарубежные активы;

R – общий объем продаж;

R_1 – объем продаж зарубежными филиалами;

S – общий штат работников;

S_1 – зарубежный штат работников.

Индекс транснационализации – среднее значение отношения зарубежных активов компании к общему значению активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников, занятых за рубежом к общему числу занятых.

У компаний с высоким индексом транснационализации (BP, Exxon-Mobil, Fiat, Royal Dutch/Shell и т.д.) этот показатель превышает 80%.

Сегодня, в начале XXI в. в мире насчитывается более 80 тысяч ТНК и 850 тысяч дочерних компаний и филиалов за рубежом. Головные или материнские компании в основном находятся в развитых странах, а их структурные подразделения – в развивающихся. ТНК оказывают влияние, как на страны базирования, так и на принимающие страны. ТНК постоянно расширяют свой международный бизнес и делают это разными способами: создают или приобретают за рубежом новые компании, создают совместные предприятия, используют для расширения бизнеса и такие методы конкурентной борьбы как слияния и поглощения предприятий конкурентов.

1.2 Интернационализация бизнеса и региональные интеграционные процессы

Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства (рабочей силы и капитала) стала интенсификация международных экономических отношений хозяйственной жизни стран, которая привела к образованию внешнеторговых и экономических объединений стран, формированию региональных межгосударственных союзов. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капиталов отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических

соглашений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей вызывает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, научно-технической, финансовой и валютной, социальной, внешней и оборонной политики.

В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими межгосударственными или наднациональными органами управления [5].

Выделим основные факторы, определяющие современные интеграционные процессы:

1. Возросшая интернационализация хозяйственной жизни.
2. Углубление международного разделения труда.
3. Общемировая по своему характеру научно-техническая революция.
4. Повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены. Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей стран (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводственного процесса за рамки национального хозяйства. Росту интернационализации особенно активно способствуют транснациональные корпорации (ТНК).

Другим фактором развития интеграционных процессов являются глубокие сдвиги в структуре международного разделения труда, происходящие, прежде всего под влиянием НТР. Сам термин «международное разделение труда», с одной стороны, традиционно выражает процесс стихийного

распределения производственных обязанностей между нациями, специализацию отдельных стран на определенных видах продукции. С другой стороны, производственные обязанности планомерно распределяются внутри фирм и между ними. Получает широкое распространение внутриотраслевая специализация.

Современный этап НТР выводит интернационализацию, как рынка, так и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. Научно-техническая революция выступает самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Трудно представить успешное развитие науки и техники в той или иной стране вне связи с другими государствами.

Фактор, стимулирующий интеграционные процессы — повышение *открытости национальных экономик*. Характерными чертами открытой экономики являются:

- глубокая втянутость экономики страны в систему мирохозяйственных отношений (об этом косвенно свидетельствует большая и продолжающаяся расти экспортная квота по товарам и услугам);
- ослабление или полная ликвидация ограничений на межстрановые перемещения товаров, капитала, рабочей силы;
- конвертируемость национальных валют.

Регулирование экономических процессов в рамках региональных объединений стран, с одной стороны, имеет государственную поддержку со стороны каждого участника интеграции и находит отражение в национальной внешнеэкономической политике этих государств, с другой стороны, осуществляется с помощью международных экономических организаций. Чем выше уровень интеграционных процессов, тем ближе государственная политика стран группировки, тем больше регулирующих функций передают они общим наднациональным организациям.

Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. При этом государства стремятся укрепить свои позиции за счет расширения масштабов производства и сбыта, превращения национальных рынков других стран в свой внутренний рынок. Процесс интеграции в своем развитии, как правило, проходит несколько этапов. Один из основоположников теории интеграции американский экономист Б. Балассе (B. Balassa) [6], выделил шесть этапов, которые еще называют видами или формами интеграции:

— *Преференциальные торговые соглашения* – предусматривают для стран, подписавших их, более благоприятные торговый и валютный режимы, чем для третьих стран.

— *Зона свободной торговли* – предполагает отмену торговых ограничений и таможенных пошлин между странами-участницами и сохранение их для третьих стран. Зона свободной торговли является простейшей формой таможенной интеграции, в рамках которой участвующие стороны договариваются об устранении препятствий для торговли товарами, однако в тоже время каждая из участвующих стран проводит свою собственную таможенную политику в отношении третьих стран, не являющихся участниками такой зоны. Регулирование деятельности зон свободной торговли осуществляется без создания постоянно действующих надгосударственных систем управления. Координация может осуществляться небольшим секретариатом, но обычно основные параметры согласовываются на периодических совещаниях глав правительств или соответствующих ведомств. Между странами-участницами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающих их таможенные

границы и как бы «отсекающие» от льготного режима ту их часть, которая завозится из третьих стран.

— *Таможенный союз* – это соглашение двух или более стран об отмене таможенных тарифов для стран-участниц и установление общего тарифа в торговле с третьими странами.

На этом этапе интеграции страны переходят к более тесной форме торгово-экономического сотрудничества – таможенному союзу. Он предполагает замену таможенных территорий нескольких государств одной, наряду с функционированием зоны свободной торговли предусматривает полную отмену таможенных пошлин внутри союза, введение единого внешнего таможенного тарифа, а также проведение единой таможенной политики в отношении третьих стран, не являющихся его членами.

— *Общий рынок* – движение не только товаров и услуг, но и факторов производства, а также разработка и проведение общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. Для этого требуется:

- разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики;
 - создание условий для свободного движения капиталов, рабочей силы, технологий, дополняющих беспрепятственное перемещение;
 - формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию;
 - гармонизация промышленных стандартов и законодательств;
- введение системы мер, предотвращающих нарушение норм, регулирующих конкуренцию.

Ярким примером такого сотрудничества в таможенной сфере служит общий рынок некоторых стран Латинской Америки МЕРКОСУР, созданный в 1991 г. На единой таможенной территории Аргентины, Бразилии, Парагвая, Уругвая сосредоточено 280 миллионов человек, 6 % мирового ВВП, 2,3 %

мировой торговли и более 75 % совокупного ВВП континента. Договором о создании МЕРКОСУР предусматривается:

- отмена всех таможенных платежей и количественных ограничений во взаимной торговле;
- единый порядок определения страны происхождения товаров;
- единый внешний тариф;
- свободное движение капиталов и рабочей силы;
- координация политики в области промышленности, науки, обмена информацией и опытом.

— *Экономический союз.* Он предусматривает координацию социально-экономической и валютной политики, введение единой валюты и учреждение органов наднационального регулирования. Более сложной формой интеграции с высокоразвитыми, прочными торгово-экономическими и политическими связями является экономический и валютный союз. Он предусматривает координацию социально-экономической и валютной политики, введение единой валюты и учреждение органов наднационального регулирования. Такие органы наделены правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами государств-членов.

— *Полная экономическая интеграция.* Экономический и валютный союз, который предусматривает как все предыдущие формы интеграции, так и создание политического союза, подлинно единого экономического, правового и информационного пространства, проведение единой социально-экономической политики, переход от наднациональных органов управления к центральным с еще большими полномочиями и властью.

Несомненно, любой этап интеграции взаимовыгоден для стран-участниц: снижаются торговые барьеры, повышается место страны на международной арене, растут темпы производства и увеличиваются денежные резервы страны. Поэтому, региональная интеграция играет исключительную роль в развитии национальной экономики страны, существенно расширяет международный

бизнес стран и делает совокупность национальных рынков «общим рынком». Но процесс интеграции очень и противоречив. На результаты интеграционного процесса большое влияние могут оказывать не только экономические, но и политические факторы, которые в условиях региональной интеграционной группировки страны, входящие в нее имеют единую таможенную территорию, но для того, чтобы бизнес компаний этих стран был международным есть еще два признака: этот бизнес осуществляется на территории нескольких стран и имеет разную юрисдикцию. Таким образом, региональные экономические союзы существенно расширяют возможности и границы международного бизнеса для субъектов из разных стран.

Практика функционирования валютного союза и переход к этапу полной интеграции пока весьма ограничена. В настоящее время лишь *Европейский союз* создал валютный союз и начал переход к этапу полной интеграции. Европейский союз (ЕС) – это объединение 28 европейских государств, подписавших Договор о Европейском союзе (Маастрихтский договор). Первый шаг в сторону создания современного Евросоюза был сделан в 1951 году, когда шесть европейских стран (ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) подписали договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (*ЕОУС*, ECSC – European Coal and Steel Community) для объединения европейских ресурсов по производству угля и стали. В 1957 году эти же шесть государств учредили Европейское экономическое сообщество (ЕЭС, ЕЕС – European Economic Community) и Европейское сообщество по атомной энергии (*Евратом*, Euratom – European Atomic Energy Community) для усиления и углубления процессов экономической интеграции. Создание интеграционной группировки началось таким образом с расширения совместного производства, т.е. с создания международного бизнеса.

Огромную роль в европейской интеграции сыграли министр иностранных дел Франции Роббер Шуман и французский экономист Жан Моне, который подготовил доклад, легший в основу декларации Шумана. Шуман призвал прекратить соперничество между Францией и Германией, организовать

совместное франко-германское производство угля и стали, разработать этапы создания экономического сообщества, руководящие органы которого принимали бы решения обязательные для государств-членов. Уже в рамках ЕОУС стали впервые вводиться в международную жизнь элементы наднациональности через делегирование государствами-участниками части своих функций международной (наднациональной) организации.

Интеграционный процесс развивался как за счет увеличения количества полноправных и ассоциированных участников этого союза (развитие «вширь»), так и за счет расширения сфер, подвергающихся межгосударственному регулированию (развитие «вглубь»).

По состоянию на 2018 г. участниками ЕС являются 28 государств, перечисленные в соответствии с годом вступления, хотя фактически Великобритания уже не является членом ЕС, осталось лишь формально завершить выход:

1957 г. – Германия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Бельгия;

1973 г. – Великобритания, Дания, Ирландия;

1981 г. – Греция;

1986 г. – Испания, Португалия;

1995 г. – Финляндия, Австрия, Швеция;

2005 г. – Венгрия, Исландия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Норвегия, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Швеция, Эстония.

2007 г. – Болгария, Румыния;

2013 г. – Хорватия.

Создание ЕЭС (1957 г.) преследовало цель сформировать в Европе Общий рынок, сопоставимый по емкости с американским, на его основе добиться более стабильного экономического роста и эффективного производства, чтобы повысить жизненный уровень населяющих Европу людей. Договор об ЕЭС определил основные мероприятия, последовательно проводимые на каждом этапе интеграции. Процесс развития западноевропейской интеграции условно можно разделить на четыре этапа.

Первый этап (конец 1950-х - середина 1960-х гг.):

- устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;
- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
- проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;
- вступление развивающихся стран в качестве ассоциированных членов в 1963 г. (Алжир, Марокко, Тунис, Египет и т.д.).

Почти одновременно с ЕЭС, с 1960 г., получила развитие другая западноевропейская интеграционная группировка – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Инициатором ЕАСТ стала Великобритания. Первоначально *ЕАСТ* была многочисленнее ЕЭС – в 1960 году в нее входило 7 стран (Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция), позже в нее вошли еще 3 страны (Исландия, Лихтенштейн, Финляндия). Однако партнеры по ЕАСТ являлись куда более разнородными, чем участники ЕЭС. Кроме того, Великобритания превосходила по экономической силе всех своих партнеров по ЕАСТ вместе взятых, в то время как ЕЭС имел три центра силы (ФРГ, Франция, Италия), и самая экономически сильная страна ЕЭС не имела абсолютного превосходства. Все это предопределило менее удачную судьбу второй западноевропейской группировки. Страны-участницы ЕАСТ постепенно влились в ЕЭС.

Второй этап (середина 1960-х – середина 1980-х гг.) В этот период начинает проводиться единая политика в области охраны окружающей среды и в области научно-технических исследований. На этом этапе началась интеграция в валютно-финансовой сфере: в 1972 г. – «валютная змея» (задан интервал колебания валютных курсов стран-участниц), с 1979 года начала функционировать Европейская валютная система.

Третий этап (вторая половина 1980-х – середина 1990-х г.). Этот период характеризуется принятием Единого европейского акта, в котором ставилась цель создания единого экономического пространства, в котором разные страны-члены ЕЭС составляли бы единый хозяйственный организм. С 1 января 1993 г. было введено свободное перемещение факторов производства внутри границ

Сообщества. Завершилось создание единого рынка. Переход к единому внутреннему рынку к 1996 г. позволил создать в Западной Европе от 300 тыс. до 900 тыс. новых рабочих мест, поднять уровень средних душевых доходов на 1–1,5 %, снизить инфляцию на 1–1,5 процентных пункта, увеличить промышленный экспорт на 20–30 %, сократить разрыв внутренних цен в различных странах с 22,5 до 19,6 % и привлечь в ЕС 44 % всего международного вывоза капитала (против 28% в 1992 г.)

Четвертый этап (с середины 1990-х гг. по настоящее время) – создание экономического союза, усиление политической интеграции и развитие валютного союза, на основе подписанного в 1992 г. в голландском городе Маастрихте договора об ЕС. С 1 января 1994 г. ЕЭС трансформировалось в Европейский союз (ЕС), в который входило на тот момент 15 европейских государств. На рубеже XXI века таможенный союз и единый внутренний рынок дополняются валютным союзом, предусматривающим проведение единой «наднациональной» денежной политики странами-членами и введение в них вместо национальных валют общей денежной единицы. В 1998 г. создается единый Европейский центральный банк (ЕЦБ) с правом эмиссии единой валюты – евро. Европейский центральный банк и национальные центральные банки всех 28 стран членов Евросоюза объединены в Европейскую Систему Центральных Банков – наднациональный орган финансового регулирования.

Введение евро подводит недостающую базу под уже сложившиеся в ЕС единые рынки товаров, услуг, капитала, рабочей силы, превращая его в заверченный валютно-экономический союз. Ожидается, что евро позволит успешнее бороться с инфляцией, снизить процентные ставки и налоговое бремя, т.е. стимулировать рост инвестиций, производства, занятости и стабилизировать государственные финансы стран-участниц. Переход к евро предусматривал три фазы: подготовительную до 1 января 1996 г., организационную – до 31 декабря 1998 г. и финальную – до июля 2002 г.

Финальная фаза началась с введения единой валюты евро в безналичный оборот, т.е. с конвертации в евро 1 января 1999 г. всех остатков средств на

счетах в национальных валютах 12 стран Европейского валютного союза. С 1 января 2002 г. началась замена национальных валют на евро и в наличном обороте. 28 февраля 2002 г. все прежние национальные валюты стран-участниц были выведены из наличного обращения, и евро стал единственным законным расчетным и платежным средством на территории этих государств. К 2015 году в зону евро вошли еще 7 стран.

Саммит ЕС в Брюсселе в июне 2004 г. сделал шаг на пути к созданию политического союза, утвердив текст новой европейской Конституции. Однако эта Конституция не была одобрена всеми членами ЕС, тем самым процесс политической интеграции был приостановлен.

В XXI в. ЕС будет развиваться в условиях возрастающей глобализации мировой экономики, и испытывать на себе все ее позитивные и негативные последствия: существенные экономические выгоды наряду с растущей социальной и политической напряженностью.

Процесс экономической интеграции сложен и противоречив. Влияние интеграции на национальную экономику может быть положительным и приводить к значительной экономии на масштабе производства для стран-участниц, но может иметь и негативный эффект, если протекционистская политика интеграционной группировки приведет к отказу от дешевых товаров третьих стран в пользу товаров стран таможенного союза.

Создание отдельными странами более благоприятных, чем для всех других стран, условий торговли и межрегионального передвижения факторов производства привело к развитию экономического регионализма. Такое преференциальное отношение друг к другу стран этой группы первоначально не ухудшало экономические отношения с остальным миром, что можно было считать положительным фактором развития международной экономики. Однако со временем региональная интеграция становится препятствием на пути всемирного процесса глобализации, предполагая некоторую изоляцию, замкнутость интеграционных группировок, ухудшение экономических отношений с остальным миром.

Развитие международного бизнеса между странами, не входящими в одну интеграционную группировку способствует устранению изолированности и замкнутости региональных интеграционных группировок. Так рост внешнеторговых операций и расширение круга их участников привели к появлению Региональных торговых соглашений (РТС), в которые теперь входят страны, не являющиеся соседями, которые включены одновременно в несколько РТС. В терминологии Всемирной Торговой Организации часто РТС тоже называют соглашениями об экономической интеграции, поскольку они хоть и предполагают в первую очередь создание зоны свободной торговли, но идут впоследствии гораздо дальше, предполагая торговлю услугами, перемещение капитала, рабочей силы, охрану интеллектуальной собственности, таможенное регулирование и т.д. Такие РТС расширяют пространство, на котором активно развивается международная торговля субъектов стран, входящих в РТС, а значит и их международный бизнес.

Определив цель интеграции, предпосылки успешной интеграции и основные этапы интеграционного процесса и факторы успеха интеграции, можно проанализировать соответствие этим теоретическим постулатам результатов интеграционного процесса на постсоветском пространстве, в частности, при формировании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Эта Евразийская интеграционная группировка функционирует 1 января 2015 г. и создана «в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов» [7]. Договор обозначил переход евразийского экономического проекта на новый уровень, расширивший интеграционную группировку и углубивший ее. Расширение – за счет присоединения новых членов. В этот союз теперь полноправными членами входят Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. Углубление происходит вследствие развития интеграционных процессов в новых сферах. В ЕАЭС должна обеспечиваться

свобода движения не только товаров и услуг, но капитала и рабочей силы («четыре свободы»), а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики [8].

Для определения степени интеграции используются следующие показатели:

- 1) объем национальных инвестиций, направленных в экономику каждого государства-члена, в том числе прямых инвестиций (в долларах США);
- 2) объем инвестиций, поступивших в национальную экономику от каждого государства-члена, в том числе прямых инвестиций (в долларах США);
- 3) доля каждого государства-члена в общем объеме экспорта государства-члена (в процентах);
- 4) доля каждого государства-члена в общем объеме импорта государства-члена (в процентах);
- 5) доля каждого государства-члена в общем внешнеторговом обороте государства-члена (в процентах).

Эти показатели позволяют судить не только о степени интеграции, но и о развитии международного бизнеса в регионе. Классическим показателем интеграции является показатель значимости взаимных потоков, который рассчитывается как отношение взаимных потоков (между страной и членами интеграционного объединения) ко всем потокам (между страной и всеми странами мира).

Расчеты показателей 3) и 4) (доля каждого государства-члена в общем объеме экспорта и импорта государства-члена (в процентах) свидетельствуют о доминирующем влиянии России на объемы взаимной торговли, а друг с другом страны ЕАЭС взаимодействуют слабо: в 2015 г. на Россию приходилось 63,5%, доля Армении составила 0,9%, Республики Беларусь – 25,2%, Республики Казахстан – 9,7%, Кыргызской Республики – 0,7% [9]. В табл. 2 представлен расчет суммарной доли четырех государств-членов во внешнеторговом обороте каждого государства-члена (показатель 5)).

Все эти показатели свидетельствуют о пока еще невысокой степени интеграции и отсутствии явной тенденции к ее росту.

Таблица 1.2

**Доля государств-членов ЕАЭС в общем внешнеторговом обороте
каждого государства-члена, %**

Год	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
2014	24,3	50,35	18,51	57,01	7,23
2015	26,21	48,96	21,11	42,81	8,2
2016	29,13	52,2	21,92	35,92	8,67
2017*	28,58	52,84	21,83	37,64	9,16

*- январь-июнь 2017г. Составлено по [10].

Государства-члены формируют экономическую политику в рамках количественных значений некоторых макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития. Одним из таких показателей является уровень инфляции (индекс потребительских цен) в годовом выражении (декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах). Этот показатель не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции в государстве-члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение (табл. 3).

Таблица 1.3

**Индекс потребительских цен в странах ЕАЭС (в % декабрь к декабрю
предыдущего года)**

Страна	2014	2015	2016
Армения	104,6	99,9	98,9
Беларусь	116,2	112,0	110,6

Казахстан	107,4	113,6	108,5
Кыргызстан	110,5	103,4	99,5
Россия	111,4	112,9	105,4
Максимальная разница (п. п.)	11,6	13,0	11,7

Составлено по [11].

Так, в 2014–2016 гг. показатель максимальной разницы индексов потребительских цен превышал более чем в два раза запланированный. Формирование выполнения единых нормативов стало неосуществимой задачей ЕАЭС при несогласованной кредитно-денежной политике.

Важным показателем развития международного бизнеса в стране является ее место в рейтинге ведения бизнеса (DoingBusiness). По данным на июнь 2017 г. Россия опередила страны ЕАЭС по этому рейтингу, имея позицию 35 (75,5 баллов). Следом идут Казахстан и Беларусь. Армения имеет 47 место. Кыргызстан занял 77 место из 190 стран с баллом 65,7 (табл. 4 [12, с. 54–55]).

Таблица 1.4

Рейтинг стран ЕАЭС по условиям ведения бизнеса 2018

№	Страна	Рейтинг	Баллы
1.	Россия	35	75,50
2.	Казахстан	36	75,44
3.	Беларусь	38	75,06
4.	Армения	47	72,51
5.	Кыргызстан	77	65,70

Страны ЕАЭС не достигли еще необходимого для реального интегрирования уровня интеграционной зрелости. Трудности и разногласия могут усилиться из-за сложной экономической ситуации как в странах ЕАЭС, так и в странах

внешних по отношению к этой группировке. Протекционистские конфликты порождают тенденцию к дезинтеграции или снижению интеграции в сферах монетарной, финансовой и фискальной политик.

По мнению одного из основателей российской школы в области теории региональной интеграции Ю. В. Шишкова «реальное интегрирование той или иной группировки стран становится возможным при условии, что, в экономике этих стран достаточно высокий уровень развития обрабатывающей промышленности, обеспечивающий широкую диверсификацию экспортно-импортных операций страны, и глубокая вовлеченность ее в международное разделение производственного процесса, и хорошо развитая финансовая инфраструктура. В политике – прочно устоявшаяся демократия, что делает предсказуемым поведение страны на международной арене и обеспечивает ей необходимую степень доверия со стороны партнеров по блоку» [13].

С углублением интеграции возрастает роль наднациональных институтов, растет круг вопросов, передаваемых национальными правительствами в наднациональный орган. На развитие международного бизнеса возрастание роли наднациональных институтов может оказать позитивное воздействие, т.к. оно ведет как правило к унификации правовой базы, инструментов и направлений государственной политики.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 интеграционных группировок разного типа, большинство из которых находятся на уровне преференциальных торговых соглашений, таможенных союзов или зон свободной торговли, в частности:

- Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), объединяющая США, Канаду и Мексику;
- Общий рынок Южного Конуса (МЕРКОСУР) на таможенной территории Аргентины, Бразилии, Парагвая, Уругвая;
- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины;

- Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в которую входит 21 страна Азии, Северной и Южной Америки.
- Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АПЕК), в нее входят более 20 развитых и развивающихся стран.

Таким образом, международная экономическая интеграция в различных регионах мира, проявляющаяся в разделении труда и международном перекрещивании предпринимательского капитала, приводит к усилению взаимодействия национальных хозяйств на разных этапах их воспроизводственного процесса. Несомненно, любой этап интеграции взаимовыгоден для стран-участниц: снижаются торговые барьеры, повышается место страны на международной арене, растут темпы производства, развивается международный бизнес.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение международного бизнеса?
2. Какие цели преследует международный бизнес?
3. Перечислите виды международного бизнеса?
4. Назовите формы международного бизнеса. Кто является основными субъектами (участниками) международного бизнеса?
5. Каковы основные формы процесса интернационализации?
6. Назовите основные черты международного бизнеса, его отличия от внутреннего (национального) бизнеса.
7. В каких формах может вывозиться капитал?
8. Как классифицируется вывозимый (ввозимый) капитал по характеру использования?
9. В чем отличие прямых зарубежных инвестиций от портфельных инвестиций?
10. В чем различия таких видов предприятий с иностранным капиталом, как филиалы, дочерние компании, ассоциированные компании?
11. Почему для страны, как правило, предпочтительнее ввоз предпринимательского, а не ссудного капитала?

12. Для чего используется индекс транснационализации и как он рассчитывается?
13. Какие факторы побуждают страны к созданию региональных экономических союзов?
14. В результате чего образуется единство воспроизводственного процесса в глобальном масштабе? Какова роль иностранных прямых инвестиций в мировом производстве?
15. С какими трудностями сталкиваются интеграционные процессы в разных частях мира?
16. Какой из факторов производства является наиболее мобильным в условиях экономической интеграции и как эта мобильность отражается на развитии международного бизнеса?
17. Какие показатели могут быть использованы для определения степени интеграции?
18. Как развитие международного бизнеса способствует устранению изолированности и замкнутости региональных интеграционных группировок?
19. Каково содержание основных этапов формирования и развития интеграции в рамках Европейского Союза?
20. Каковы основные проблемы создания эффективного интеграционного Союза в ЕАЭС?

Глава 2. Культурно-этнические проблемы международного бизнеса

2.1 Поведенческие аспекты принятия решений

Homo Economicus: выбор как результат. Экономическая наука занимается описанием человеческого поведения как индивидуального, так и в процессе взаимодействий с другими людьми, а также институтов, регулирующих данные взаимодействия. Центральное место в теории принятия экономических решений неизбежно занимают представления о человеке. Однако наличие высших психических функций превращает человека в чрезвычайно сложный объект исследования, и классическая экономическая теория пошла по пути упрощения представлений о человеке, описывая его как совершенно рационального экономического человека и отводя ему роль «черного ящика». И только в относительно недавнем прошлом ученые экономисты начали проявлять интерес к поведенческим аспектам принятия решений. Остановимся на основных этапах формирования классических представлений о человеческом поведении.

В 1776 г. А. Смит создал модель «экономического человека» на долгие годы предопределившую развитие экономической теории. Экономический человек представлялся как набор основных общих для всех людей характеристик: (1) основной движущей силой человеческого поведения является преследование собственных интересов; (2) человек информирован о состоянии собственных дел и достаточно компетентен, чтобы улучшать свое положение в процессе принятия решений; (3) социальная природа человека делает его склонным к обмену и другим формам социального взаимодействия [1, с. 15].

В 1938 г. П. Самуэльсон доказал, что поведение экономического человека, делающего последовательный непротиворечивый выбор между вариантами потребления, равносильно максимизации некоторых функций: полезности, стоимости или благосостояния [18, с. 61–71]. При этом человек, стремящийся оптимизировать собственное состояние, не обязан осуществлять рациональные вычисления. Достаточно того, чтобы выбор потребителя был

стабильным, то есть человек последовательно выбирал предпочитаемые им блага. С этого момента человек начинает восприниматься как рациональный оптимизатор.

В 1944 г. Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн предложили концепцию ожидаемой полезности [8]. Одним из важнейших выводов предложенной теории стало положение, согласно которому рациональный экономический человек должен максимизировать ожидаемую полезность. В рамках данной теории ученые демонстрируют, что потребитель ведет себя так, как если бы его действия были направлены на максимизацию собственной функции ожидаемой полезности.

В 1953 г. М. Фридмен выступил с серьезным методологическим утверждением: предпосылки теории вовсе не обязаны быть реалистичными, если она дает хороший прогноз относительно принятых человеком решений [12]. Даже если человек, совершая выбор, не проводит экономических расчетов, результат выбора будет такой, как если бы он их проводил. Следовательно, можно избежать анализа процесса принятия решений и сосредоточиться на его результатах. Подобные аргументы позволили экономистам игнорировать факты нарушения людьми принципов рационального выбора.

Классическая экономическая теория, изучающая выбор как результат, но не как процесс, столкнулась с волной критики. В ответ на критику экономисты усовершенствовали модель совершенно рационального экономического человека до модели человека ограниченно рационального, в соответствии с которой, во-первых, люди думают о собственных интересах, что не исключает возможности проявления чувств общности и справедливости, злоупотреблений, истории предшествующего развития и других психологических факторов. Во-вторых, люди процедурно рациональны, т.е. при принятии решений они стремятся взвешивать издержки и выгоды, но поскольку их аналитические способности несовершенны, это может не приводить к максимизации полезности. В-третьих, люди обладают ограниченной информацией, а значит, способны ошибаться. Решения приходится принимать в условиях

несовершенства информации, поскольку получение информации – затратный процесс.

При этом представленный таким образом человек продолжает оставаться представителем «*homo economicus*», поскольку ожидаемое от него поведение существенно отличается от поведения «*homo sapiens*», обусловленного, в том числе, индивидуальными психологическими свойствами и воздействием культуры. Экономические представления о человеке совершенствуются в рамках трех перспективных направлений совершенствования экономической теории. Институциональная экономическая теория пытается приоткрыть «черный ящик», активно используя достижения социологии. Поведенческая экономика совершенствует понимание человеческого поведения, используя достижения психологии. Нейроэкономика развивает представления о человеке, зародившейся в 1990-х годах когнитивной нейронауки. Р. Талер предсказывает, что экономика должна пойти по пути приближения модели экономического человека к реальности. Как и раньше такое движение связано с трудностями, ведь «строить модели рациональных, лишенных эмоций агентов проще, чем строить модели квазирациональных, испытывающих эмоции людей» [10]. И все-таки накопленный багаж знаний, опыт междисциплинарных исследований, развитие технологий дают возможность учесть поведенческие аспекты при анализе закономерностей принятия решений.

От *Homo Economicus* к *Homo Sapiens*. Все поведенческие процессы обслуживаются специализированными нейронными сетями. Существование множества нейронных сетей приводит к функционированию параллельных систем обеспечения поведенческих альтернатив (рис. 2.1).

Поведение может быть сознательным и бессознательным. *Сознательному поведению* предшествуют сознательные операции рассуждения, оно осознано и направлено на достижение конкретных целей. Именно данное поведение имеет основания называться рациональным. *Бессознательное поведение* является автоматизмом – возникает произвольно, без волевого усилия, не контролируется сознанием, т.е. самим человеком в полной мере не осознается.

Автоматизмы бессознательного поведения могут быть либо *врожденными*, т.е. генетически наследуемыми, либо *приобретенными* в процессе научения. К врожденным автоматизмам относятся генетически наследуемые инстинкты и безусловные рефлексы. *Инстинкт* представляет собой наследственно закрепленную, характерную для определенного вида совокупность сложных поведенческих актов, возникающих как реакция организма на внешние и внутренние раздражители. В основе инстинктов лежат несколько сотен достаточно простых, стереотипных, генетически закрепленных реакций организма на внутренние и внешние раздражители – *безусловных рефлексов*.



Рис. 2.1 – Классификация видов поведения

Группа приобретенных в процессе научения автоматизмов включает в себя условные рефлексы, следование некоторому привычному шаблону поведения и интуитивное поведение. *Условные рефлексы* – это приобретенные

в процессе научения рефлексы, свойственные отдельному человеку. Условные рефлексы не закрепляются генетически, они вырабатываются на базе безусловных рефлексов, если восприятие мозгом какого-либо раздражителя неоднократно совпадает по времени с возникновением безусловного рефлекса.

В отличие от рефлексов, неосознанных изначально, стереотипы, привычки и рутины становятся неосознанными в результате доведения действий до автоматизма. На уровне нервной системы данные механизмы закрепляются через образование устойчивых нейронных связей, отличающихся повышенной готовностью к функционированию. *Стереотип поведения* – система передаваемых между поколениями поведенческих навыков. Особую роль в формировании стереотипов поведения имеет сигнальная наследственность, т.е. передача поведенческих навыков потомству путем научения через подражание. *Привычка* – устойчивая склонность человека к следованию определенной форме поведения, появившаяся в результате неоднократного выполнения каких-либо действий, вызывающих приятный эмоциональный тон. *Рутины* – привычные поведенческие шаблоны, применяемые в течение определенного периода без корректировки. Если привычки касаются исключительно отдельных людей, то рутины могут формироваться не только индивидуально, но и группой.

Стереотипы поведения, привычки и рутины обеспечивают людей приемлемыми моделями поведения, позволяя экономить усилия, энергию на когнитивных процессах. Данные автоматизмы представляют собой не только своеобразный способ хранения знаний, навыков, представлений, необходимых для деятельности людей. Они также снижают издержки принятия решений в результате следования проверенным образцам поведения, способствуют координации людей, формируют систему взаимных ожиданий.

С мыслительной деятельностью связаны две формы поведения, одна из которых – *интуитивное поведение* – является бессознательной, другая – *сознательное поведение*. Если сознательное поведение осознанно, рационально и направлено на достижение поставленных человеком целей, то интуитивное

поведение может быть охарактеризовано как неосознанное, основанное на ощущениях и эмоциях. Даниель Канеман описал две кардинально отличающихся друг от друга системы принятия решений: *система 1*, обеспечивающая интуитивное принятие решений – автоматическая, бессознательная, быстрая и *система 2*, обеспечивающая принятие решений в рамках сознательного поведения – рациональная, целенаправленная, медленная. Принятие рационального решения предполагает осуществление ряда аналитических процедур, приводящих к выбору оптимального варианта поведения. Интуитивное решение осуществляется на основе ощущения правильности выбора и во многом определяется эмоциональным состоянием человека. *Интуиция* – автоматизм мышления – основана базе многократного повторения нами когнитивных действий, на опыте, на предшествующей актуализации знаний, в результате которых сам процесс рассуждений сокращается, ускоряется, становится для нас незаметен, нами не осознается.

Сознательная и интуитивная системы мышления функционируют параллельно, в основе их деятельности лежит работа специализированных нейронных сетей. Конкретные поведенческие акты зависят от того, какая из систем будет активнее, окажется способна подавить альтернативную систему. Однако данные системы взаимодействуют друг с другом. Жозеф Леду предложил модель, согласно которой эмоциональные зоны мозга получают сигналы «по короткому пути», т.е. раньше, чем рациональные [15]. Этот эволюционный механизм позволяет организму мгновенно реагировать на возникающую опасность. Затем информация проходит «по углубленному пути» обработки в рациональных зонах мозга, что требует больших затрат времени, однако позволяет принять более обдуманное решение.

Номо Sapiens: выбор как процесс. Согласно нейробиологической «*диффузной модели*» принятия решений, процесс принятия человеком решений осуществляется на уровне специализированных нейронных сетей. Условно, не забывая о том, что многие процессы в мозге происходят параллельно, процесс принятия решений можно разделить на несколько этапов (рис. 2.2).

На начальном этапе принимающий решение человек в реальном времени получает и осмысливает (аккумулирует) информацию о доступных альтернативах. На вход нейронной сети головного мозга поступают сигналы (сенсорные, мотивационные, когнитивные, др.), несущие информацию о внутреннем состоянии организма, о доступных поведенческих альтернативах и внешних условиях, влияющих на привлекательность данных альтернатив. Полученные сигналы изменяют потенциал нейронной сети.



Рис. 2.2 – Принятие решений в соответствии с «диффузной моделью»

Таким образом, нейроны аккумулируют информацию о возможных поведенческих альтернативах. Для данных сигналов изначально характерен высокий уровень шума – нам может казаться предпочтительной то одна, то

другая альтернатива – однако аккумуляция информации в течение определенного времени сокращает уровень шума.

В процессе аккумуляции информации определяется ценность и происходит сравнение доступных альтернатив. Опытным путем установлено, что на активность нейронов влияет как ожидаемое вознаграждение (полезность), так и вероятность его получения. Система находится в состоянии сбора информации и сравнения альтернатив до тех пор, пока не накопится необходимое количество аргументов в пользу одной из них. В тот момент, когда разница потенциалов групп нейронов, отвечающих за альтернативные решения, достигает определенной пороговой величины, генерируется решение. При этом подавляется активность нейронов, отвечающих за альтернативные решения.

На заключительном этапе осуществляется оценка результатов принятого решения и происходит обратная связь посредством обучения, т. е. обновления хранящейся в памяти информации (представлений, оценок, алгоритмов принятия решений) с целью увеличения эффективности последующих действий. Важную роль в корректировке целенаправленного поведения ученые отводят *обучению с подкреплением*, в результате которого устраняются неэффективные элементы поведения и наоборот эффективные закрепляются и при определенном количестве повторений становятся автоматизмами. Центральным звеном системы обучения с подкреплением является *ошибка предсказания вознаграждения* – разница между ожидаемым и получаемым результатом. Возникновение ошибки предсказания вознаграждения приводит к генерированию специализированными отделами мозга сигнала о необходимости корректировки поведения. Таким образом, ошибки приводят к научению и изменению поведения.

«Диффузная модель» позволяет получить несколько важных следствий:

1. В процессе выбора задействовано множество альтернативных нейронных сетей, отвечающих за сознательное и различные виды

бессознательного поведения. Поведенческие реакции не обязательно рациональны, они будут зависеть от активности соответствующих нейронных сетей.

2. Для принятия решения не требуется анализа всей доступной информации. Достаточно лишь, чтобы разница между доводами «за» и «против» достигла определенной пороговой величины. Следовательно, часть информации остается невоспринятой по причине разной скорости ее поступления.

3. Поведение людей зависит от их предпочтений и ожиданий. Нейроэкономические исследования подтверждают правильность принципа максимизации ожидаемой полезности, согласно которому оптимальный выбор осуществляется в пользу альтернативы с наибольшей ожидаемой полезностью [5]. Однако правильнее говорить о максимизации ожидаемой субъективной полезности. Дело в том, что учитываемые при принятии решений ценность (полезность) ожидаемого результата и оценка вероятности его получения субъективны и подвержены разного рода психологическим воздействиям (несклонность к потерям, степень склонности к риску, фрейминг эффект и т.д.). Помимо этого, на процесс принятия решений оказывают влияние различные социально-культурные и ситуационные факторы.

Вспомним формулировку *критерия максимума ожидаемой полезности*: «пусть ожидаемая полезность действия i задается через математическое ожидание полезности данного действия $Eu_i = \sum_{j=1}^m u_{ij} \cdot p_j$ (где в классическом понимании u_{ij} – полезность действия i при наступлении состояния природы j ; p_j – вероятность наступления состояния природы j), тогда согласно критерию максимума ожидаемой полезности действие $i=k$ оптимально, если $Eu_k = \max_{i=1 \dots n} Eu_i$ ». Однако приведенные выше исследования показывают, что правильнее трактовать u_{ij} как субъективную ценность результата, полученного от осуществления действия i при наступлении состояния природы j , а p_j – как субъективную оценку вероятности наступления состояния природы j . При этом

как на субъективную ценность достигнутого результата, так и на субъективную оценку вероятности достижения данного результата будут влиять четыре группы факторов: личностные факторы; социально-культурные факторы; когнитивные факторы и ситуационные факторы. Рассмотрим их влияние более подробно.

Факторы, воздействующие на субъективную ценность результата. Результат поведенческого акта не тождествен субъективной ценности данного результата. Во-первых, различные люди могут по-разному относиться к одному и тому же результату. Во-вторых, один и тот же человек может по-разному относиться к одинаковому результату в разных ситуациях. На субъективную оценку результата, как уже было сказано, оказывают влияние четыре группы факторов: личностные, социально-культурные, когнитивные и ситуационные.

1. Личностные факторы. Психофизиологические особенности человека, определяемые его генами, опытом социального воздействия (воспитанием, обучением, жизненным опытом) приводят к тому, что одни и те же результаты различными людьми воспринимаются по-разному. Прежде всего, поведение человека во многом зависит от наследственных признаков, генов. В соответствии с первым законом генетики поведения Э. Туркхеймера все поведенческие признаки людей – наследственные, то есть в какой-то мере зависят от генов [20, с. 160]. При этом генотип определяет не поведение как таковое, а скорее общие принципы построения нейронных контуров, отвечающих за обработку информации и принятие решений.

Влияние генов лишь частично определяет поведение человека. Значительное воздействие на формирование индивидуальных поведенческих особенностей оказывают процессы воспитания, обучения, иные виды социального взаимодействия. В результате формируется личность с индивидуальными психофизиологическими характеристиками, реакции которой на внешние раздражители и внутренние когнитивные процессы носят специфический характер.

Важными личностными факторами, определяющим субъективные оценки человека, являются индивидуальные вкусы и приверженность следованию привычным образцам поведения (привычкам, рутинам) и поведенческим стереотипам. Подобное поведение само по себе представляет для человека определенную ценность, поскольку позволяет ему оставаться в зоне комфорта и избегать когнитивного диссонанса. *Когнитивный диссонанс* – состояние психического дискомфорта, вызванное столкновением конфликтующих представлений (идей, верований, ценностей, эмоциональных реакций). Работа автоматизмов уменьшает когнитивные усилия, издержки принятия решений, делает взаимодействие с другими людьми более предсказуемым.

2. Социально-культурные факторы. Влияние генов на поведенческие признаки опосредуется социально-культурными факторами, задающими предпочтения общества относительно нашего поведения: культурой, историей предшествующего развития, морально-нравственными нормами, правилами поведения, стереотипами и т.д. Определяя субъективную ценность полученного результата, люди принимают во внимание не только личную выгоду, но и реакцию на их действия со стороны других людей. Человеческий мозг постоянно отслеживает соответствие поведения требованиям социальной группы.

Готовность подчиняться социальным воздействиям объясняется механизмом обучения с подкреплением. Несоответствие поведения социальным нормам воспринимается мозгом как поведенческая ошибка, приводящая к потере ожидаемого вознаграждения. Нейроны генерируют сигнал, похожий на сигнал ошибки предсказания вознаграждения, приводящий к изменению поведения человека в сторону поведения большинства. В результате субъективные оценки людей смещаются в сторону оценок социального окружения.

В конечном итоге мы воспринимаем мир через призму наших *ментальных моделей* – глубоко укоренившихся в сознании человека идей, понятий, образов, оказывающих влияние на наше восприятие мира и поведение.

Общие для общества ментальные модели и стереотипы облегчают взаимодействие между людьми, позволяют выбрать линию поведения наиболее экономным, с точки зрения экономии когнитивных усилий, способом и сохраняются посредством культуры. *Культура* – система воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

Важная роль при анализе человеческого поведения отводится среди прочих, таким социальным предпочтениям, как стремление к справедливости, альтруизм, конформизм и следование нормам. Данные приобретенные в ходе эволюции механизмы делают желательными и возможными для человеческого общества процессы кооперации. *Кооперация* в широком смысле – это объединение усилий некоторого количества людей, направленных на достижение общих целей. Кроме того, людям свойственна *мстительность* – люди склонны наказывать не исполняющих социальные нормы даже в ущерб себе – подкрепляющая механизмы социального контроля. Остановимся на рассмотрении влияния данных социальных предпочтений.

1) Стремление к справедливости. *Справедливость* – моральный принцип, выражающий должное в отношениях между людьми, социальными группами с точки зрения обеспечения равных возможностей в защите жизни и личности, в реализации социальных прав и интересов. В разные исторические периоды люди формировали специфическое представление о справедливости, воплощая в нем адекватные вызовам времени правила взаимодействия. С эволюционной точки зрения способность оценивать справедливость в ходе социального взаимодействия чрезвычайно важна для обеспечения сотрудничества внутри группы. Отторжение несправедливых предложений, наказание за несправедливое поведение – важный эволюционный механизм сплочения, и, как результат, выживания социальных групп.

2) Альтруизм. *Альтруизм* – моральный принцип, предписывающий бескорыстные действия, направленные на благо других людей в ущерб собственным интересам. Альтруизм следует отличать от *реципрокности*, при

которой люди ведут себя великодушно по отношению к другим великодушным людям и стремятся наказывать недоброжелательных. В отличие от реципрокности альтруизм не зависит от поведения других людей. Альтруистическое поведение также закреплено в процессе эволюции. Альтруистические действия вызывают положительные эмоции, способные стать значимой поведенческой мотивацией. Очевидна большая готовность помочь «своим»: родственникам, друзьям, землякам и т.д. Однако альтруизм может проявляться и по отношению к «чужакам». Такие действия часто можно оценить как эффективные, если они способствуют демонстрации ценимых в обществе качеств. Несмотря на то, что показной альтруизм может быть продуманным поведенческим актом, чаще альтруизм является результатом эмоциональных процессов, сострадания.

3) Конформизм. *Конформизм* – это форма социального влияния, при которой человек изменяет свое поведение или мнение под воздействием группы. Конформизм может иметь две разновидности: (1) уступчивость – мы действуем вопреки собственным убеждениям; (2) одобрение – мы верим в то, что вынуждает нас делать группа. Отмечаются следующие мотивационные основы конформизма: (1) желание вести себя адекватно ситуации, (2) стремление получить одобрение окружающих, (3) стремление сохранить позитивное представление о самом себе. Р. Докинз писал, что с эволюционной точки зрения конформизм является эффективной линией поведения [2]. Выстоявшие в ходе эволюционного отбора модели поведения являются оптимальными и закрепляются в поведении большинства. Следование за большинством – оптимальная стратегия, способствующая сохранению жизни. Отклонение от данной стратегии создает дополнительные риски, препятствует кооперативным действиям, направленным на выживание и воспроизводство.

4) Следование нормам. Воздействие социальных предпочтений на поведение осуществляется через следование нормам. *Норма* – это предписанный образец поведения. Нормы не ориентированы на какой-либо конечный результат, они лишь определяют желательное или нежелательное для

общества поведение. Выполнение предписаний, заданных нормой, носит добровольный характер: мы следуем нормам потому, что убеждены, что это правильно. Если же предписание поддержано системой санкций за невыполнение, оно превращается в правило. *Правило* – общепризнанное и защищенное предписание, содержащее запрет или разрешение на определенные виды действий при взаимодействии между людьми или их группами. Выполнение правил опирается на санкции: социальные, экономические или юридические. Причем санкции не обязательно обеспечиваются государством, а могут, например, принимать форму осуждения, потери репутации или социального ostracism (исключения из социальной группы). Однако существование правила еще не говорит о том, что люди ведут себя в соответствии с данным правилом. Действующее правило называется институтом. *Институт* – это действующее правило с внешним механизмом принуждения к исполнению. Очевидно, что принуждение к исполнению норм влияет на поведение. Однако нормы выполняются не только из-за боязни санкций. Следование нормам может быть рациональной стратегией поведения, поскольку снижает неопределенность во взаимодействиях между людьми, что часто становится необходимым условием сотрудничества. Следование нормам становится способом доведения до других людей сигналов о наших намерениях, а также основой для понимания намерений других людей. Помимо этого, действуя в соответствии с социальными нормами, мы экономим наши когнитивные ресурсы. В результате сам характер мотивации изменяется: мы иначе начинаем оценивать результат наших действий, полученный опыт сказывается на социальном обучении.

Более того, нельзя забывать, что существуют предпочтения, ориентированные на процесс. Часто нам важен не только результат, но и способ, которым данный результат достигнут. Если способ достижения результата существенно расходится с общественными представлениями о допустимом поведении, это может вызывать отрицательные эмоции, угрызения совести, раскаяние, снижающие ценность достигнутого результата. Мы

сталкиваемся со снижением субъективной ценности результата, полученного с нарушением норм поведения.

3. Когнитивные факторы. В результате воздействия генетических факторов, воспитания, обучения, осмысления окружающего мира формируется когнитивная система человека, обеспечивающая осуществление процессов познания. Процессы категоризации и иллюзии контроля формируют у людей склонность верить в свою способность влиять на события, принимать рациональные решения. Соответственно на процессы выбора начинают влиять оценки, установки и ожидания людей. Личная заинтересованность в достижении результата, получаемая при этом полезность, в значительной степени определяют его субъективную ценность. При оценке ожидаемого результата поведенческого акта мы сравниваем его с возможными результатами альтернативных действий, от достижения которых пришлось отказаться в силу ограниченности ресурсов. Для описания подобных оценок экономисты пользуются показателем альтернативной стоимости. *Альтернативная стоимость* – это потери других альтернативных благ, которые могли быть получены, но от которых приходится отказаться, чтобы получить данное благо. Наиболее эффективным будет вариант поведения с наименьшей альтернативной стоимостью. Для определения оптимального поведения при изменяющейся интенсивности деятельности используются категории предельной выгоды и предельных издержек. *Предельная выгода* – добавочная выгода, получаемая от потребления (или производства) одной дополнительной единицы блага. *Предельные издержки* – добавочные издержки, получаемые от потребления (или производства) одной дополнительной единицы блага. Для достижения эффективности необходимо, чтобы деятельность осуществлялась на уровне, при котором предельные выгоды от последнего действия приближаются к предельным издержкам.

Когнитивные факторы, определяющие субъективную ценность достигнутого результата, являются классическими для экономического анализа. Более полное представление о влиянии данных факторов вы можете получить

из классических учебников по экономической теории. Однако они не единственные и вряд ли являются основными, поскольку определяют только сознательное поведение.

4. Ситуационные факторы. Люди оценивают изменения благосостояния в контексте текущего или ожидаемого состояния, мыслят относительными категориями, сравнивая различные альтернативные состояния между собой. Удовлетворенность полученным результатом будет зависеть от множества ситуационных факторов: состояния, выбранного в качестве точки отсчета, ожиданий, интерпретации нами происходящих событий, эмоционального настроения и т.д. Рассмотрим базовые поведенческие концепции, описывающие воздействие ситуационных факторов.

1) Функция ценности. Д. Канеман и А. Тверски построили S-образную функцию ценности (рис. 2.3). Изучение данной функции позволяет нам обнаружить несколько важных закономерностей.

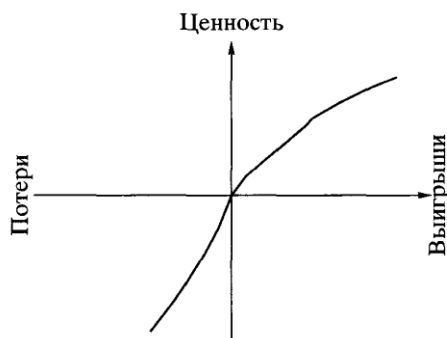


Рис. 2.3 – Функция ценности в теории перспектив [4]

Во-первых, аргументом функции (горизонтальная ось) является не уровень благосостояния, а его изменение: потери или выигрыши. Вертикальная ось характеризует уровень удовлетворенности от данных изменений. Начало координат задает точку отсчета, от которой отталкивается человек при субъективной оценке своего состояния. Люди привыкают к текущему состоянию дел и испытывают удовлетворение (неудовлетворенность) не от достигнутого уровня благосостояния, а от воспринятых ими изменений благосостояния.

Необходимо указать на то, что выбор точки отсчета субъективен и

зависит от статус-кво, ожиданий, рамочных эффектов и т.д. В ряде случаев в качестве точки отсчета используется «статус-кво» – текущее состояние человека в его собственном восприятии. При этом возникает эффект привыкания, новое положение со временем начинает восприниматься как «статус-кво». Однако возможны смещения точки отсчета от «статус-кво». В результате эквивалентным исходам могут приписываться различные полезности в зависимости от того, как эти исходы трактуются. Влияние *ожиданий* обусловлено тем, что в качестве точки отсчета может использоваться не состояние «статус-кво», а некоторый ожидаемый результат. Интерпретация проблемы изменяется также в результате возникновения *рамочных эффектов* – способа восприятия информации, при котором акцентируется внимание на определенных аспектах реальности.

Во-вторых, S-образный вид кривой ценности показывает убывающую предельную чувствительность к выигрышам и потерям при отдалении от точки отсчета. То есть при отдалении от начала координат как положительное, так и отрицательное изменения благосостояния оказывают все меньший эффект на индивидуальную оценку события. Выигрыш в сто раз большей суммы может приводить к меньшему росту полезности, если находится дальше от точки отсчета.

В-третьих, функция ценности в области потерь (слева от начала координат) в 2-2,5 раза круче, чем в области выигрышей (справа от начала координат). Данная закономерность характеризует феномен неприятия потерь: люди испытывают ощущение большего по абсолютной величине изменения полезности от потери, чем от эквивалентного выигрыша. Отсюда же происходит феномен *стремления к статус-кво*: люди выше ценят вещи, которыми они уже владеют. Преимущества альтернативных вариантов расцениваются нами как выигрыши, а их недостатки как потери. Так как потери переживаются нами острее, чем выигрыши, нет смысла соглашаться на обмен равными ценностями, и ощущается стремление к сохранению статус-кво.

2) Влияние эмоций. Испытываемые человеком эмоции существенно влияют на его субъективное восприятие ситуации. *Эмоция* – это процесс отражения субъективного отношения человека к своему внутреннему состоянию или внешнему окружению в форме непосредственного переживания.

Эмоции представлены в психике человека в виде эмоциональных реакций, чувств, эмоциональных состояний и эмоциональных свойств. *Эмоциональная реакция* – непосредственное переживание какой-либо эмоции. *Чувство* – оценочное отношение человека к внутреннему состоянию или внешнему окружению. *Эмоциональное состояние* – относительно устойчивое состояние, вызванное переживанием человека своего отношения к внутреннему состоянию или внешнему окружению. *Эмоциональные свойства* – устойчивые индивидуальные особенности эмоционального реагирования, типичные для конкретного человека.

В зависимости от интенсивности, длительности и степени осознанности причины появления различаются несколько видов эмоциональных состояний. *Настроение* – это слабо выраженное, устойчивое (т.е. постоянно присутствующее) эмоциональное состояние, причина которого человеку может быть не ясна. *Эмоция* – это более кратковременное, но достаточно сильно выраженное эмоциональное состояние, имеющее хорошо осознаваемую причину появления. *Аффект* – быстро возникающее, крайне интенсивное и кратковременное эмоциональное состояние, вызываемое особенно сильным стимулом. *Стресс* – эмоциональное состояние, внезапно возникающее в ответ на экстремальные воздействия, связанные с деятельностью, требующей большого напряжения. *Фрустрация* – глубоко переживаемое эмоциональное состояние, вызванное осознанием непреодолимых (объективно или в субъективном представлении) трудностей, возникающих на пути к достижению цели. *Страсть* – устойчивое, интенсивное эмоциональное состояние, выраженное в сосредоточенности помыслов, стремлений и поступков, направленных на достижение единой цели.

Хотя эмоции не тождественны субъективной полезности (понятие эмоций значительно шире), они оказывают существенное воздействие на восприятие полученного результата. В конечном итоге эмоции оказывают на принятие решений воздействие не меньшее, чем, например, социальные процессы. Помимо этого, эмоции – это альтернативный механизм принятия решений. И пусть такие решения нельзя назвать в классическом понимании рациональными, зато и у них есть определенное преимущество: при достаточной адекватности эмоциональная система 1 работает существенно быстрее рациональной системы 2.

3) Межвременной выбор. Теория межвременного выбора основана на факте различия оценок величины вознаграждения в зависимости от времени его получения. Для человеческого поведения характерен феномен *временного дисконтирования* – тенденция занижать субъективную ценность вознаграждения, если его получение отложено во времени. Люди предпочитают вознаграждение, полученное сейчас, вознаграждению, отложенному на потом.

Согласно классической модели человек, сталкиваясь с проблемой межвременного выбора, осуществляет сравнение альтернатив, пользуясь следующей формулой дисконтирования полезности:

$$U^t(c_t, \dots, c_T) = \sum_{k=0}^{T-t} \delta(k) \cdot u(c_{t+k}), \quad (2.1)$$

где $U^t(c_t, \dots, c_T)$ – полезность потока потребительских наборов (c_t, \dots, c_T) , получаемых в периоды времени с t до T включительно. $\delta(k) = 1/(1+r)^k$ – дисконтный множитель (относительный вес, который человек, находясь в моменте времени t , присваивает полезности, полученной в период $t+k$), зависящий от r – ставки дисконтирования (показателя временного предпочтения).

Попытка П. Самуэльсона в 1937 г. описать межвременной выбор одним параметром – *ставкой дисконтирования* – была положительно воспринята экономистами, но не столько за обоснованность, сколько за сходство с привычной формулой сложных процентов [17]. Однако классическая модель

экспоненциального дисконтирования подразумевает, что оценка человеком события не зависит от точки отсчета. Между тем человек склонен недооценивать долгосрочную перспективу. Ценность будущих событий резко сокращается для ближайшего будущего, но для более отдаленных перспектив скорость снижения ценности значительно уменьшается. Это свидетельствует о необходимости использования гиперболического дисконтирования:

$$U^0(c_0, \dots, c_T) = \sum_{t=0}^T \delta(t) \cdot u(c_t), \quad (2.2)$$

где $\delta(t) = (1 + \alpha \cdot t)^{-\beta/\alpha}$ – дисконтный множитель, зависящий от времени ожидания t и положительных коэффициентов α и β , определяющих степень дисконтирования и временную неустойчивость. Ставка межвременных предпочтений при отдалении от настоящего момента убывает, т.е. нас больше интересует, что произойдет в следующем году, чем в конце жизни. Чем больше значение α , тем резче сокращается ценность будущих состояний относительно настоящего.

Нейробиологи полагают, что при осуществлении межвременного выбора возникает соперничество между специализированными нейронными системами: эмоциональной системой 1, отдающей предпочтение немедленному вознаграждению, и рациональной системой 2, способной оценить преимущества получения награды в будущем. От того, какая из нейронных сетей более активна, зависит выбор альтернативы.

4) Иные психологические эффекты. То, что в экономике называют человеческим фактором, описано психологами в виде нескольких десятков психологических эффектов, оказывающих влияние на субъективные оценки. Из уже упомянутых это гиперболическое дисконтирование, феномен справедливости, конформизм, иллюзия контроля, избегание риска, стремление к статус-кво. Но таких эффектов значительно больше. *Денежная иллюзия* – склонность принимать решения, основываясь на оценке номинальной денежной суммы, а не реальной покупательной способности денег. *Якорение* –

использование при принятии решений полученных ранее отрывочных сведений. *Наращивание вовлеченности* – стремление увеличивать личный вклад в ранее принятое решение, даже если это решение было неверным. *Гиперстимул* – реакция на «сверх правильный» объект. *Симпатия к знакомому* – предпочтение знакомым предметам. *Розовая ретроспектива* – тенденция давать более позитивную оценку давно прошедшим событиям. *Эффект контраста* – изменение в сознании характеристик объекта в процессе сравнения его с недавно увиденным контрастирующим объектом и т.д..

Факторы, воздействующие на субъективную оценку вероятности достижения результата. Субъективная оценка вероятности достижения результата также может значительно отличаться от объективной величины. Зачастую наше мнение о достижимости какого-либо результата не связано с расчетными вероятностями, основывается на некоторых индивидуальных представлениях – вере, доверии, уверенности, формирующихся под воздействием личностных, социально-культурных, когнитивных и ситуационных факторов.

1. Личностные факторы. Склонности верить, доверять – базовая социальная установка личности, заложенная на генетическом уровне. Эксперименты Д. Гесарини показали, что склонность к доверию, как минимум, на 10-20% обусловлена генетическим фактором [14].

Развитие указанных склонностей происходит в процессе социального взаимодействия: воспитания, обучения, формирования жизненного опыта. Базальное доверие возникает уже на ранних стадиях ортогенетического развития личности из опыта общения с близким окружением. Затем происходит его развитие в учебных заведениях, в процессе общения с друзьями, семьей, коллегами и т.д. В результате формируется личность с индивидуальными характеристиками доверчивости, реакция доверия которой на внешний вид, поведение и иные раздражители носит специфический характер.

2. Социально-культурные факторы. Влияние личностных характеристик корректируется под воздействием социально-культурных факторов. В любом

обществе формируется определенная система верований и культура доверия – исторически сформированные установки, нормы, ценности, воспроизводимая в социальных практиках структура отношений. Социальная идентичность, принадлежность к группе, социальные добродетели, ролевые ожидания, характер общественных институтов и т.д. – все эти культурно-детерминированные факторы доверия. Проживание в заданной социально-культурной среде оказывает влияние на оценки людей.

3. Когнитивные факторы. Человеку свойственно верить в результаты работы своей когнитивной системы, в свою способность оценивать вероятности событий. Соответственно на веру, доверие, уверенность начинают влиять оценки, установки и ожидания людей. Осознание возможных перспектив сотрудничества, специфика и значимость ситуации, представление о надежности, наличие доверительных отношений, другая информация, формирующая ожидания, оказывают воздействие на наши оценки. Нельзя забывать, что подобные оценки невозможно полностью объяснить позицией рациональности, нужно учитывать социальные и психологические основы выбора в условиях несовершенства информации и трудностей ее аналитической обработки.

4. Ситуационные факторы. Большинство людей не обладает навыками определения вероятностей и при принятии решений использует догадки. В результате субъективная оценка вероятности события может существенно отличаться от объективной вероятности. Д. Канеман и А. Тверски описали зависимость субъективной оценки вероятности от объективной вероятности исхода следующим образом (рис. 2.4).



Рис. 2.4 – Зависимость субъективной оценки вероятности от объективной вероятности исхода [4]

Очень малые вероятности люди либо переоценивают, либо в ряде случаев обнуляют. Высокие вероятности, напротив, преуменьшаются. Изменения от невозможности к возможности (отход от нуля по оси абсцисс) и от возможности к определенности (приближение по оси абсцисс к единице) оказывают большее влияние на изменение субъективной оценки вероятности, чем изменения внутри интервала. На остальном интервале субъективная оценка вероятности находится в регрессионной зависимости от объективных вероятностей. В результате средние и высокие вероятности недооцениваются.

В условиях неопределенности человеку свойственно допускать системные ошибки при оценке вероятностей. Прежде всего для людей характерно события, произошедшие в прошлом, считать более предсказуемыми, чем они были на самом деле – *суждение задним числом*. При принятии решений человек склонен больше ориентироваться на собственный опыт, чем на объективную информацию – *эффект эгоцентризма*. Для него характерно *выборочное восприятие*, т.е. его восприятие зависит от ожиданий. Он склонен верить не в объективные факты, а в то, во что ему хочется верить, *принимая желаемое за действительное*. Из всего массива человек склонен выбирать информацию, подтверждающую его убеждения – *предрассудок подтверждения*. Информацию же, противоречащую убеждениям он, напротив,

подвергает критическому анализу или отбрасывает – *предубеждение несоответствия*. В результате переоценивается вероятность желательных событий и недооценивается вероятность нежелательных. При оценке вероятностей двух последовательных независимых событий люди пытаются связать их между собой – *эффект Монте-Карло*. В памяти дольше остаются необычные и незавершенные события. Это также влияет на оценку их вероятности. Например, людям свойственно завышать вероятность событий, освещаемых в средствах массовой информации. Это далеко не все когнитивные ошибки, допускаемые людьми при оценке вероятностей ожидаемых событий.

2.2 Учет культурно-этнических факторов в международном бизнесе

Роль культурно-этнических факторов в международном бизнесе. Международный бизнес представляет собой деловое взаимодействие фирм, находящихся в разных странах, с целью получения прибыли с использованием преимуществ международных деловых операций. Глобализация мировых рынков, возрастающая взаимозависимость национальных экономик, политических и социальных систем делают национальные границы более открытыми, создают новые возможности для ведения предпринимательской деятельности.

Между тем международный бизнес отличается от ведения бизнеса в границах одной страны. Различие в располагаемых ресурсах обуславливает конкурентные преимущества фирм-партнеров и увеличивает выгоды от сотрудничества. Использование фирмами-партнерами в качестве платежного средства различных национальных валют связано с дополнительными транзакционными издержками, обусловленными необходимостью конвертации валют. Различие институциональной среды в странах, резидентами которых являются фирмы-партнеры, также увеличивает транзакционные издержки взаимодействия между ними, связанные с адаптацией деятельности к условиям местного законодательства. И наконец, культурные отличия в странах,

резидентами которых являются фирмы-партнеры, существенно отражаются на модели принятия решений посредством воздействия на субъективную ценность и субъективную оценку вероятности достижения результата, ожидаемого от принимаемого решения.

Очевидно, что международная предпринимательская деятельность подразумевает ведение диалогов делового характера между представителями разных культур. Появляется необходимость учитывать не только экономические интересы партнеров, но и действующие нормы, правила поведения, религиозные догматы и иные культурные отличия. Таким образом ведение международного бизнеса требует изучения ценностей и убеждений людей в рамках отличных культур. Принятие данного факта и интерес к воздействию культуры на экономические взаимодействия приходили постепенно в ходе развития экономической теории.

Предложенные в XIII веке А. Смитом принцип «невидимой руки» и модель «*homo economicus*» определили представление об экономике как о достаточно автономной системе. В модель рационального и эгоистичного «*homo economicus*» заложены идеи европейского Просвещения, в соответствии с которыми ценности индивидуализма и рационализма становятся основой экономического развития. Мир экономики в соответствии с данными представлениями существует независимо от культурных факторов. Экономическая логика толкуется как универсальное надкультурное понятие.

В XIX-м веке в теории К. Маркса эгоистический индивидуум уступает место эгоистическому классу. Согласно представлениям последователей данного направления, культура обусловлена экономикой. Экономический способ производства является основой социальных, политических и духовных процессов в жизни людей. Не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание. В теории К. Маркса элементы культуры выступают в качестве надстройки к системе производственных отношений.

В начале XX-го века экономисты стали развивать идею влияния культурных факторов на экономическое развитие. М. Вебер, например, объяснял большую экономическую успешность протестантских стран по сравнению с католическими ценностями протестантизма: предприимчивостью, склонностью к сбережению, открытостью к инновациям.

Необходимо отметить что, хотя диспут относительно влияния культуры на экономическое развитие видоизменялся с ходом исторического времени, ему всегда была присуща черта европоцентризма. Европейская культура преподносится в качестве эталона, отклонение от которого становится причиной «неразвитости» или «нецивилизованности». Европейскими экономистами в качестве положительных признаются только те культурные факторы, которые способствуют экономическому развитию по европейскому пути. Индивидуализм, рационализм, личная инициатива и инновационность, частная собственность, конкуренция, невмешательство государства в экономику, открытость рынков признаются европейскими культурными факторами, положительно влияющими на экономическое развитие. Хозяйственная отсталость неевропейских народов объясняется отсутствием у них европейских деловых практик и институтов.

Культурное окружение международного бизнеса. В международном бизнесе культурные различия играют не меньшую роль при выстраивании деловых отношений, чем географическое положение, ресурсное обеспечение и специализация фирм-партнеров. Абсолютного совпадения культур у представителей разных стран встретить практически невозможно. Существуют группы стран более или менее идентичных по культурным ценностям, например, представители западной, латиноамериканской, восточной культуры. Однако такие группировки в значительной степени условны, поскольку имеются, тонкие грани между национальными культурами, например, корейцев, японцев и китайцев, несмотря на то, что они являются представителями восточной культуры.

Т. Глэдвин и В. Терпстра предложили модель анализа культурного окружения международного бизнеса, описываемого через следующие элементы культуры: язык, ценности и установки, образование, религиозные взгляды, социальная организация, технологии и материальная культура, политика, право (рис. 2.5) [11, с. 59].

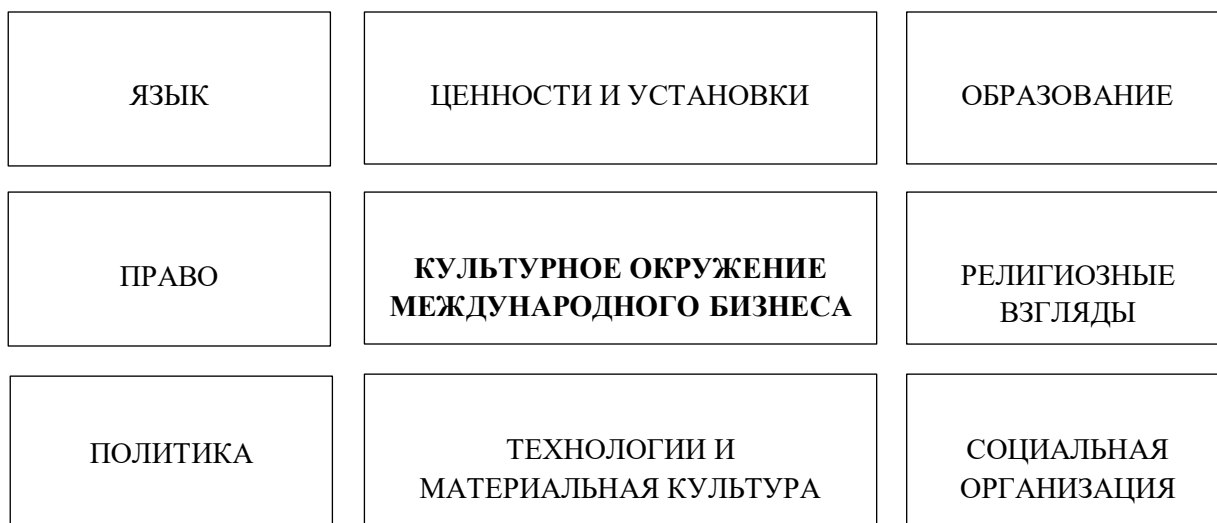


Рис. 2.5 – Культурное окружение международного бизнеса

1) Язык. При совместной деятельности представителей разных культур возникает проблема языкового неравенства. Согласно исследованиям компании «Economist Intelligence Unit», проведенным совместно с «Education First», неточности при переводе деловой документации и недопонимание в общении препятствуют заключению международных сделок и приносят крупные финансовые убытки. Принято разделять вербальный и невербальный языки. К вербальному языку относят речь и письмо, выраженные в фонетических или графических знаках. К невербальному языку относят язык жестов, понятие времени, комфортную дистанцию при общении и т.п. Ошибки в использовании вербального языка могут заключаться, например, в неправильном переводе торговых марок, рекламы, инструкций и др. Неправильным использованием языка жестов будет, например, кивание как знак согласия при беседе с японцами, для которых этот знак служит свидетельством о непринятии идей собеседника.

2) Ценности и установки. Системы ценностей в профессиональной деятельности складываются на протяжении длительного времени и определяют модели поведения в рамках отдельно взятой культуры. Представители разных стран отличаются степенью готовности взять на себя риск, отношением ко времени, к деньгам и т.п. Например, американские бизнесмены ценят пунктуальность, следование четкому графику и установленным крайним срокам, тогда как на Ближнем Востоке требуется несколько дней даже для заключения самых простых соглашений. Средний американец работает в одной компании два года, тогда как в Японии преобладает система пожизненного найма.

3) Образование. Страны различаются по функционированию систем формального и неформального образования, подходам к формированию человеческих ресурсов, скорости и способам ротации кадров, планированию карьерного роста и т.п. Например, в традиционных азиатских культурах организации поддерживаются традиции постепенного карьерного роста, тогда как в европейских странах процессы движения по карьерной лестнице более динамичны.

4) Религиозные взгляды. Большинство культур находят корни своего существования в религии. Верования выступают важным элементом культуры, оказывающим существенное воздействие на выбор делового партнера, предпочтительного продукта и т.п. Нередко представители международного бизнеса могут предпочесть в качестве деловых партнеров единоверцев. Спрос на некоторые продукты находится в прямой зависимости от религиозных убеждений: для индусов корова является священным животным, мусульмане не употребляют в пищу свинину и т.п.

5) Социальная организация. Социальная структура общества взаимодействующих стран, вытекающие из нее характерные различия в потреблении между классами и социальными слоями, каналах социальной мобильности, родственных и дружеских связях, социальных институтах и т.д. влияют на поведение покупателей, их ценности и образ жизни. Данные

факторы также могут сказаться на характере и результатах проводимых международных сделок.

6) Технология и материальная культура. Этот блок описывает материальную основу функционирования бизнеса: инфраструктуру, развитие науки, технологий, используемые средства и предметы труда. Знание материальной культуры государства, используемых в данной стране технологий способствует наилучшей реализации стратегии развития компаний на международных рынках.

7) Политика. Воздействие на международный бизнес оказывает деятельность властных структур, господствующая идеологическая система, существующие политические риски, степень распространения идей протекционизма, уровень национализма. В результате страны различаются по условиям привлечения иностранного капитала, доступа к системе власти представителей различных социальных групп, порядку организации совместных предприятий и т.п.

8) Право. В рамках любого общества сформирована система формальных и неформальных норм, определяющих поведение жителей данной территории. Несоблюдение формальных норм сопряжено с санкциями со стороны государства. Несоблюдение неформальных норм при взаимодействии с представителями иной культуры приводит к разрушению партнерских отношений. Например, ведение бизнеса в странах Азии требует налаживания длительных доверительных контактов. Представители же западного мира предпочитают вести бизнес через подписание формальных соглашений.

Измерение социокультурных показателей. Измерение культурной специфики стран способствует разработке эффективных способов управления международным бизнесом. На сегодняшний день разработано множество инструментов оценки и анализа культурных отличий общества, включающих специально разработанные методики социокультурных измерений. Рассмотрим некоторые из них.

1. Методика социокультурных измерений Г. Хофстеде предполагает использование для описания национальной культуры следующих показателей [9]:

- Индекс «*дистанция власти*» (PDI) отражает восприятие власти обществом, оценку готовности людей принимать неравномерность распределения власти. Для культур с большой дистанцированностью от власти характерно восприятие власти как наиболее значимой части жизни, преклонение перед руководством. Для культур с малой дистанцированностью от власти характерно построение взаимоотношений на основе взаимоуважения, справедливости и равенства.

- Индекс «*индивидуализм*» (IDV) отражает степень, в которой члены социума склонны идентифицировать себя с группой или ориентируются на самих себя. В индивидуалистской культуре связи между людьми слабые, индивидуумы склонны к защите собственных интересов и интересов близких родственников, к достижению личностных целей. Коллективистской культуре присущи крепкие связи между индивидуумами, стремление к достижению групповых целей, поддержанию отношений.

- Индекс «*мужественность*» (MAS) характеризует распределение в культуре ценностей, традиционно считающихся мужскими или женскими. Для стран с «мужским типом» характерны такие качества как напористость, соперничество, уверенность в себе, пристрастие к материальным ценностям. Для стран с «женским типом» характерны забота о слабых, о качестве жизни, стремление к кооперации.

- Индекс «*избегание неопределённости*» (UAI) отражает реакцию на незнакомые, непредвиденные ситуации, испытываемую степень дискомфорта от данных ситуаций. Для стран с сильным показателем избегания неопределённости присуще неприятие неоднозначных ситуаций, стремление контролировать будущее, повышенная нервозность, тяга к конкретным нормам, склонность к внутригрупповому согласию и доверию, последовательность традициям, неприятие отличающегося образа жизни и мышления. Для стран со

слабым показателем избегания неопределённости присуще проявление личной инициативы, готовность к принятию риска, снисходительное отношение к мнениям, отличным от собственных.

- Индекс «ориентация на долгосрочную перспективу» (LTO) характеризует отношение в обществе к планированию. Представители культур с длинным горизонтом планирования ориентированы на будущее, на достижение долгосрочных целей, склонны адаптировать правила к изменившейся ситуации. В странах с коротким горизонтом планирования люди ориентированы на достижение краткосрочных результатов, склонны придерживаться существующих правил.

- Индекс «снисходительность/строгость» (IVR) отражает склонность удовлетворять текущие потребности членов общества или регулировать подобные желания. Представители культур с высокими значениями снисходительности позволяют членам общества удовлетворять свои жизненные желания, не придерживаясь строгих правил. Представители культур с высокими значениями строгости нормативно регламентируют степень удовлетворения членами общества своих личных желаний (рис. 2.6).

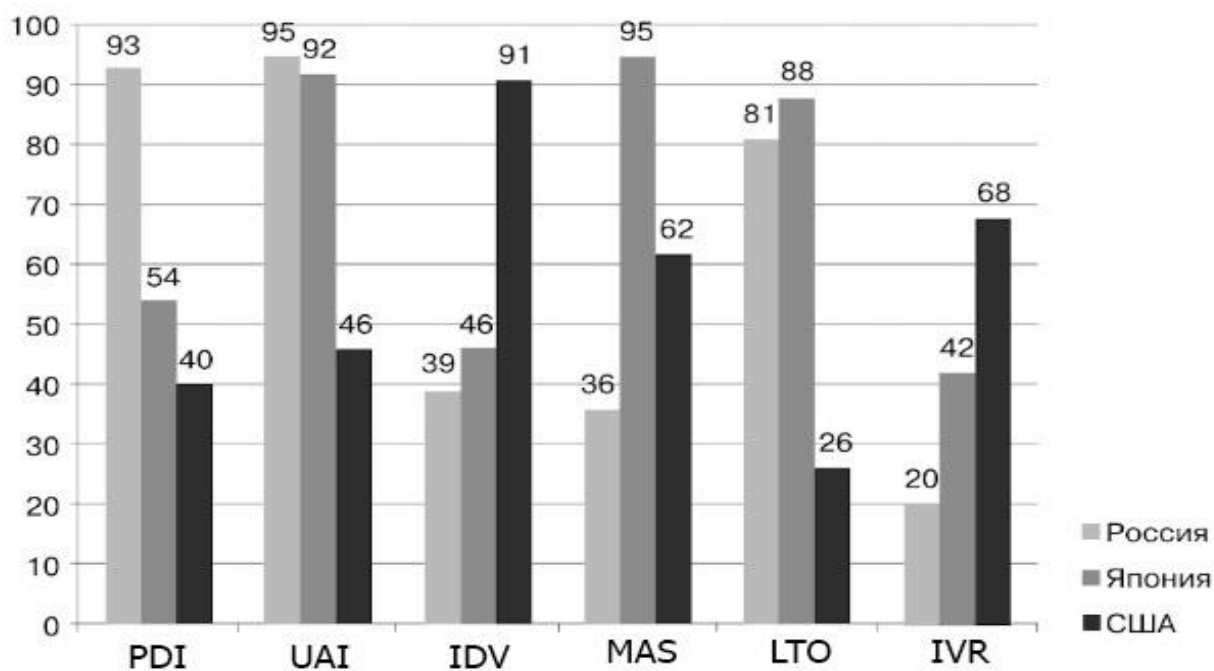


Рис. 2.6 – Индексы Хофстеде для России, США и Японии [11, с. 65]

2. Коммуникативная модель культуры Э. Холла описывает три социокультурные особенности, влияющие на взаимодействия людей: время, контекст, пространство. В зависимости от характера использования времени и пространства культуры разделены на высококонтекстуальные (Восток) и низкоконтекстуальные (Запад). *Высококонтекстуальные культуры* отличаются такими признаками как невыраженная манера речи с многочисленными паузами; существенная роль невербального общения; избыточность информации; отсутствие открытого выражения недовольства, избегание открытых конфликтов. *Низкоконтекстуальные культуры* характеризуются иными признаками: прямая и выразительная манера речи; незначительное невербальное общение; детальное обсуждение всех вопросов; открытое выражение недовольства; отношение к конфликту, как к созидательной силе [7, с. 46-48].

В зависимости от способа использования времени культуры делятся на монохромные и полихромные. В *монохромных культурах* (США, Северная Европа) в каждый промежуток времени люди заняты одним видом деятельности, стремятся избежать потери времени, а потому пунктуальны, четко следуют планам и договоренностям. В *полихромных культурах* (Ближний Восток, Латинская Америка, Южный Восток) люди в один и тот же промежуток времени могут осуществлять несколько видов деятельности, взаимоотношения между людьми важнее планов и графиков (рис. 2.7).

3. Модель измерения национальной культуры Ф. Тромпенаарса дифференцирует культуры по семи шкалам: специальные и диффузные культуры; универсализм и специализация; индивидуализм и коммунитаризм; нейтральные и эмоциональные культуры; культура достижений и культура принадлежности к группе; культуры последовательного и синхронного типа; внутренне ориентированные и внешне ориентированные культуры [19].

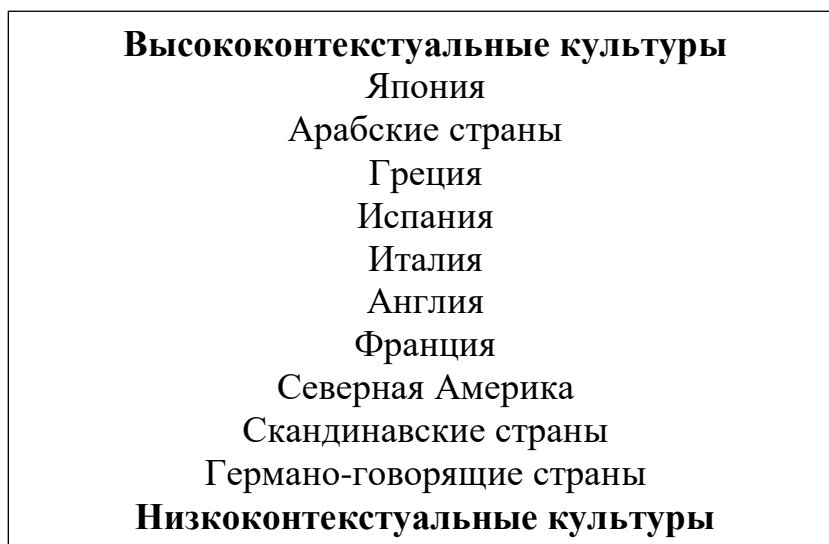


Рис. 2.7 – Контекстуальное ранжирование культур по Э. Холлу [16]

Специальные и диффузные культуры отличаются отношением к разделению общественного и личного пространства. *Специальные культуры* жестко разграничивают общественное и личное пространство индивидов. Представители специальных культур стремятся к расширению своего публичного пространства путем деления его с другими членами общества и легкого налаживания контактов, при этом они избегают демонстрации своей личной жизни, впускают в нее только родных, близких, друзей. *Диффузные культуры* предполагают совмещение общественного и личного пространств. Например, представители диффузных культур могут заниматься рабочими вопросами в личное время, а личными делами на работе. Представители данных культур строже соблюдают рамки своего публичного пространства, так как доступ в него означает проникновение и в личную жизнь индивида.

Культуры отличаются по степени универсальности правил для различных условий их применения. *Универсализм* подразумевает уверенность в том, что формирование правил предшествует поведению и одинаковые правила могут использоваться в различных жизненных ситуациях в неизменном виде. *Специализация* подразумевает убеждение, что ситуации и сложившиеся условия определяют применимость правил. Культуры с высоким универсализмом держатся на формальных правилах, контракты в сфере бизнеса

рассматриваются очень узко. Культуры с низким универсализмом в большей мере опираются на доверие, а не на формальные правила. При ведении переговоров с партнерами из стран с высоким универсализмом необходимо заранее подготовиться к рациональной, профессиональной аргументации. Во взаимоотношениях с представителями стран с низким универсализмом нужно учесть, что личные отношения, знакомства и связи – не пустая трата времени в данных культурах.

По степени лояльности группам и проявлению индивидуальности в культурах преобладает индивидуализм или коммунитаризм. *Индивидуализм* характеризует людей, которые чувствуют себя уникальными личностями, большинство решений принимают индивидуально, развито делегирование полномочий. *Коммунитаризм* описывает людей, рассматривающих себя как часть группы, принадлежность к группе первична, преобладает групповое принятие решений.

По склонности демонстрировать эмоции выделяются нейтральные и эмоциональные культуры. В *нейтральных культурах* эмоции принято контролировать: люди не показывают своих чувств, стойко переносят трудности. В *эмоциональных культурах* принято выражать свои чувства искренне, естественно и открыто.

Культура достижений и культура принадлежности к группе различаются по признаку, лежащему в основе признания человека успешным. В *культуре достижений* статус в обществе определяется успешностью выполнения человеком своих задач и функций. *Культура принадлежности* характеризуется тем, что статус в ней предопределен принадлежностью человека к той или иной группе по кровному, родственному или профессиональному признаку. Вступая в международные отношения со странами с доминирующей культурой принадлежности, следует выбирать для переговоров партнеров наиболее авторитетных, статусных, занимающих высокий пост, имеющих социальные связи и т. п. В стране с культурой достижений следует убедить партнеров, что

ваша компания компетентна в профессиональном смысле, обладает достоверной информацией и т.д.

Представители разных культур характеризуются разным отношением к ресурсу времени. *Культура последовательного* типа характеризуется представлением о том, что каждый момент времени уникален и неповторим, время является уникальным и ограниченным ресурсом. Отсюда пунктуальность и тяга к планированию. Представители *культуры синхронного типа* считают, что все рано или поздно повторяется, всегда есть шанс закончить дело, поэтому можно распоряжаться временем гибко, реагируя на изменение обстоятельств.

В зависимости от склонности управлять ситуацией или же приспособливаться к изменениям культуры делятся на внутренне ориентированные и внешне ориентированные. Менеджер, сотрудничающий с представителями *внутренне ориентированных культур*, должен делать акцент на возможности и открывающиеся возможности безграничного развития. Во *внешне ориентированных культурах* большую значимость имеют гармония с внешним окружением, приверженность традициям (рис. 2.8).

4. Теория измерения ценностей Р. Инглхарта отражает различия стран по двум шкалам ценностных ориентиров «традиционные ценности – секулярно-рациональные ценности» и «ценности выживания – ценности самовыражения» [3, с. 79-90].

Противопоставление стран по шкале «традиционные ценности – секулярно-рациональные ценности» отражает различие между обществами по отношению к семье, религии, власти. В обществах с *традиционной системой ценностей* важная роль отводится религии, устоявшимся семейным ценностям, идеалу большой семьи, почтительному отношению к власти. В подобных странах внимание акцентируется на соответствии общественным нормам, а не на реализацию индивидуальных интересов. В обществах *секулярно-рациональной* системой ценностей мнения людей прямо противоположны.



Рис. 2.8 – Ранжирование национальных культур по Ф. Тромпенаарсу (по шкалам: специальные и диффузные; нейтральные и эмоциональные культуры) [19, с. 96]

Градация по шкале «ценности выживания – ценности самовыражения» отражает уровень толерантности, доверия, акцентирования субъективного благополучия, гражданской активности и самовыражения. В обществах с высоким уровнем защищенности и личной независимости стремление к *ценностям самовыражения* высоко, общество стремится к самовыражению и самоутверждению, тем самым отходит от проблемы выживания. На противоположном полюсе располагаются общества, характеризующиеся жизненной незащищенностью, в которых преобладают *ценности выживания*, акцент делается на материалистических ценностях, на экономической и физической защищенности, присутствуют жесткие идеологические и социальные ограничения личной независимости (рис. 2.9).

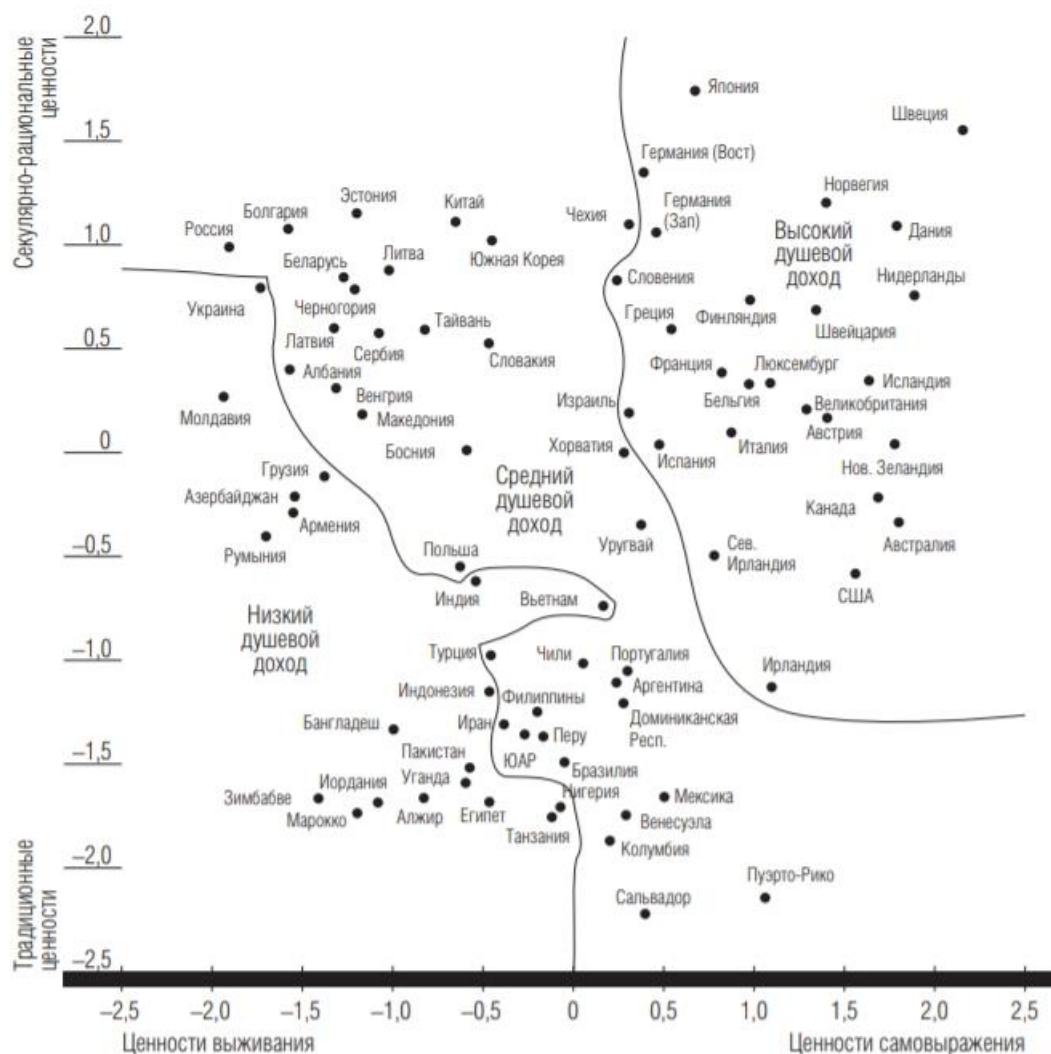


Рис. 2.9 – Уровень экономического развития и расположение стран на «культурной карте» ценностей Р. Инглхарта [3, с.91]

5. Подход Ш. Шварца к ценностям на культурном уровне предполагает, что доминирующие способы принятия решений могут быть использованы для осуществления характеристики культурных различий [13]. Варианты характеристик принятия решений в рамках различных культур располагаются вдоль биполярных осей: принадлежность-автономия; иерархия-равноправие; мастерство-гармония.

В культурах, ориентированных на ценности *принадлежности*, личность рассматривается как член группы, для которой особое значение приобретает идентификация с группой, социальные связи, разделении общего образа жизни и соответствующие данным ориентирам ценности, такие как социальный порядок, уважение традиций, безопасность семьи и т.п.. В культурах,

ориентированных на ценности *автономии*, личность рассматривается как независимая, уникальная, стремящаяся к самовыражению.

В культурах, ориентированных на ценности *иерархии*, система ролевых предписаний обеспечивает подчинение обязанностям и правилам, опираясь на легитимность неравного распределения власти, ролей и ресурсов. В культурах, ориентированных на ценности *равноправия*, люди воспринимаются как равные и готовые к объединению и заботе о благе других людей, важными ценностями являются равенство, социальная справедливость, ответственность, взаимопомощь и честность.

В культурах, ориентированных на ценности *мастерства*, ценится способность людей подчинить себе природный и социальный мир, использовать его в своих интересах, продвигаться вперед посредством активного самоутверждения. В культурах, ориентированных на ценности *гармонии*, мир принимается в его естественном состоянии, признается ценность гармонии с окружающей средой (рис. 2.10).

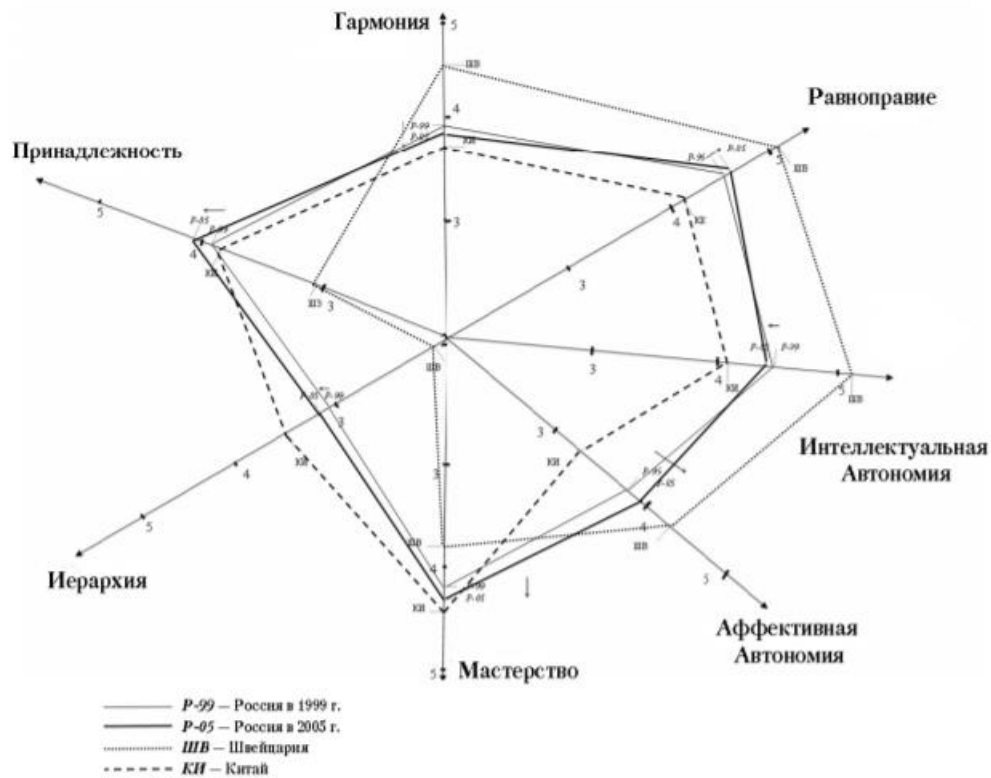


Рис. 2.10 – Средние значения по блокам ценностей, полученные в России в 1999 и 2005 гг., в сравнении с Швейцарией и Китаем [6, с. 76]

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте краткую характеристику эволюции экономических представлений о поведении человека.
2. Представьте в виде схемы классификацию видов поведения человека. Охарактеризуйте данные виды поведения.
3. Охарактеризуйте алгоритм принятия решений в соответствии с «диффузной моделью».
4. Опишите воздействие социально-культурных факторов на субъективную ценность результата при принятии решений.
5. Приведите примеры воздействия социально-культурных факторов на субъективную оценку вероятности достижения результата при принятии решений.

6. Охарактеризуйте, как менялось представление экономистов о влиянии культурно-этнических факторов на экономику.
7. Опишите модель анализа культурного окружения международного бизнеса Т. Глэдвин и В. Терпстра.
8. Приведите показатели, характеризующие национальную культуру в методике социокультурных измерений Г. Хофстеде.
9. Опишите влияние социокультурных особенностей на взаимодействия людей согласно модели культуры Э. Холла.
10. Охарактеризуйте модель измерения национальной культуры Ф. Тромпенаарса.
11. Сформулируйте подход к определению различий стран по ценностным ориентирам теории измерения ценностей Р. Инглхарта.
12. Опишите подход Ш. Шварца к ценностям на культурном уровне.

Глава 3. Внешнеторговые и валютно-финансовые условия ведения бизнеса

3.1 Мировая торговля: основные направления, виды и формы

Внешняя торговля страны в рамках мирового хозяйства является частью мировой торговли – обмена товарами и услугами между национальными хозяйствами.

Закономерности и тенденции развития мировой торговли и влияние внешнеторговых отношений на развитие национальных экономик пристально изучаются сегодня ведущими мировыми учеными, так как развитие экономики любой страны в условиях глубокого международного разделения труда стало невозможно без ее участия в мировом обмене товарами и услугами.

Для каждой страны, участвующей в мировой торговле, можно выделить два направления торговых потоков: экспорт – продажа товаров и услуг резидентами данной страны иностранцам; импорт – покупка товаров и услуг резидентами определенной страны у иностранцев. Резиденты – все установленные единицы (люди, фирмы), постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала. В определениях импорта и экспорта акцент делается на людях (фирмах), ведущих торговлю, а не на месте, где она происходит. Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Разность стоимостных объемов экспорта и импорта называется торговое сальдо (баланс), которое может принимать как положительное, так и отрицательное значение. Внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта. Торгуемые товары – т.е. те, которые могут передвигаться между странами, которыми страны могут обмениваться, торговать. Неторгуемые товары – те, которые потребляются в той же стране, где производятся, и которые не могут участвовать в международной торговле. Граница между торгуемыми и неторгуемыми товарами подвижна. Развитие и внедрение достижений НТП, новые виды транспорта, условий хранения и транспортировки товаров сделали возможным перевод многих неторгуемых товаров в группу торгуемых.

Процесс *международного разделения труда* - высшая степень

территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются. Этот процесс начал особенно интенсивно развиваться в период перехода наиболее развитых стран к машинному производству, т. е. примерно с середины XIX века. В результате сформировался мировой рынок [1], который имеет определенные отличия от национальных (внутренних) рынков:

- на мировой рынок попадают только конкурентоспособные товары;
- цены мирового рынка могут существенно отличаться от цен на эти же товары на внутренних рынках;
- субъектами мирового рынка являются крупные и очень крупные фирмы, т.е. с высокой степенью концентрации производства и капитала. Можно сказать, мировой рынок в большей степени монополизирован;
- решающее значение для объемов и условий международной торговли могут оказать не экономические факторы, а, например, политические;
- расчеты осуществляются не в национальных валютах торгующих стран, а в свободно-конвертируемой валюте.

Ценообразование в условиях международного бизнеса существенно отличается от того как формируются цены в национальной экономике [2].

Мировая цена – это цена, удовлетворяющая следующим условиям:

- Сделка, в результате которой возникает цена, не должна быть отягощенной никакими дополнительными обязательствами сторон, которые могли бы повлиять на уровень цены.
- Сделка должна быть достаточно масштабной, цена должна быть представительной с точки зрения обслуживаемого ею размера оборота товара.
- Такого рода сделки должны носить регулярный характер.
- Желательно, чтобы сделки заключались в крупных международных торговых центрах, где соблюдаются международные торговые традиции и обычаи.
- Цена должна быть выражена в свободно конвертируемой валюте.

Найти цену, удовлетворяющую всем перечисленным требованиям, практически невозможно. Это идеальная цена. Поэтому в практике международного бизнеса *мировая цена* – цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте.

В формировании цен в международной среде четко выделяются две большие товарные группы: сырьевые товары и готовые изделия. К первой группе относятся энергоносители, минеральное и сельскохозяйственное сырье, а также некоторые виды продовольственных товаров, лесопродукция и сельскохозяйственные удобрения. Во вторую группу входят все остальные товары, где преобладают изделия обрабатывающей промышленности, в частности, продукция машиностроения. Особое место занимает группа металлургия. Ее продукция сочетает в себе черты, как сырьевых товаров, так и промышленной продукции. В международной статистике она учитывается отдельно.

Цены на первичное сырье имеют отчетливую специфику:

- сырьевые товары информационно более открыты по сравнению с готовыми изделиями, их качественные характеристики и ценовые соотношения более открыты для сопоставлений;

- для ценового маневрирования здесь меньше возможностей, чем в торговле готовыми изделиями. Но и неценовая конкуренция используется реже;

- сырьевые товары в целом более стандартизированы и более взаимозаменяемы, поэтому их сбыт не требует длительных производственных контактов между поставщиком и производителем, как, например, при сбыте машин и оборудования.

В международной торговле сырьевыми товарами уже длительное время широко используются товарные биржи.

Специфика цен другой большой группы товаров – продукции обрабатывающей промышленности – заключается, прежде всего, в том, что рассчитать уровень среднестатистической цены по конкретному товару крайне

сложно. Поэтому анализ ценообразования по этой группе товаров основывается на работе с индексами цен. Специфика ценообразования на продукцию обрабатывающей промышленности состоит в частности в следующем:

- многообразии видов, подвидов, типоразмеров и т.д. ведут к дифференциации цен, и цена конкретного изделия нередко мало что говорит об уровне цен на данный вид продукции в целом. Отсюда «закрытость», непрозрачность ценовой информации по данной группе товаров. Производитель может манипулировать качественными характеристиками товаров, не меняя цены, т.е. осуществлять неценовую конкуренцию;

- продукция обрабатывающей промышленности обладает высокой изменчивостью качественных характеристик (особенно в период электронизации промышленной продукции), следовательно, разнообразием цен на такую продукцию;

- значительная часть мировой торговли машинами и оборудованием привязана к реализации долгосрочных инвестиционных проектов и программ, осуществляемых в странах-импортерах, что ведет к ряду последствий в формировании цен на эти товары;

- сложность многих видов продукции обрабатывающей промышленности приводит к необходимости учета в цене сопутствующих услуг по эксплуатации оборудования, его ремонту и пр. Затраты на послепродажное обслуживание могут составлять значительную часть издержек по эксплуатации сложной техники, влияют на структуру цены.

В международной статистической практике средние уровни цен на большую часть обрабатывающей промышленности, как правило, отсутствуют. Информацию о тенденциях в динамике товарных цен предоставляет лишь таможенная статистика.

Основные принципы ценообразования на мировом рынке те же, что и на национальных рынках. Исключение составляют цены внутрифирменного оборота транснациональных корпораций (ТНК) – трансфертные цены. Это зависит от характера отношений между отдельными подразделениями ТНК

(степенью их автономии). Кроме того, ценообразование внутри ТНК зависит от проводимой политики, которая исходит из интересов и стратегий данной компании.

Огромную специфику в процесс международного ценообразования вносит современная электронная торговля (Интернет), которая делает цены более доступными для широкого круга потребителей во всем мире. У потребителей появляется возможность для сравнения цен, что делает их более транспарентными и создает предпосылки для их снижения, сокращает время на поиск ценовой информации, ведение переговоров и порождает конкурентную напряженность среди продавцов, которые оказываются информационно раскрытыми перед покупателями и друг перед другом.

Современная мировая торговля быстро растет, меняются ее товарная структура и участники [3]. Особенно высокими темпами растет мировой товарооборот во второй половине XX-го века. Мировая торговля растет быстрее, чем мировое производство в 1,7 – 2 раза (таблица 3.1), т.е. международный бизнес в отдельных странах растет быстрее внутреннего бизнеса, что проявляется, в частности, в росте *экспортной квоты*. Для всего мира в среднем экспортная квота составляла в 1900 г. 9,7 %, в 1960 г. – 10,5 %, в 2000 г. – 19 %, в 2005 г. – 20,6 %, в 2011 – 26%.

Таблица 3.1

Темпы прироста мировой торговли и валового мирового продукта, %

Показатель	1987–1996	1997–2006	2011	2012	2013	2014	2015
Торговля	6,5	6,6	5,9	1,3	2,7	1,6	-13
ВМП	3,3	3,9	3,9	2,3	2,3	2,5	2,4

Источник: World Economic Outlook. April 2005, April 2016, IMF

В мировой торговле произошло увеличение удельного веса продукции обрабатывающей промышленности и сокращение доли сырьевых товаров [4]. В 21-ом веке доля продукции обрабатывающей промышленности достигла в мировом экспорте 75 %, из которых 40 % приходится сегодня на продукцию отраслей высоких технологий. Расширение мировой торговли этими товарами

стимулирует обмен услугами. На ускоренный рост торговли услугами оказывают влияние также социально-экономические изменения в странах («постиндустриальное развитие») и научно-технический прогресс в мире. В 2005 г. мировой экспорт услуг составил 2,5 трлн. долл. против 155 млрд. долл. в 1975 г. или 20 % мировой совокупной торговли товарами и услугами. Лидерами в международной торговле остаются развитые страны, на которые приходится почти 75 % мирового экспорта продукции высоких технологий. В последнее десятилетие отмечается усиление позиций новых индустриальных стран (НИС) из числа развивающихся (Филиппины, Малайзия, Сингапур и др.). Из стран с переходной экономикой наибольшие объемы внешнеторговых операций приходятся на страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Россию, хотя их доля в международной торговле остается весьма незначительной и не превышает 4 %.

Важнейшими участниками всех видов международных экономических отношений, в том числе и международной торговли, являются международные корпорации, чей бизнес является по определению международным [5]. Их роль и удельный вес в мировой торговле огромны. Они осуществляют внешнеторговую деятельность не только как самостоятельный вид международного бизнеса. Экспортно-импортные операции ТНК продолжают осуществляться одновременно с другими видами и формами международного бизнеса.

Характерной особенностью деятельности современных ТНК является рост внутрифирменной торговли. Экспорт головных компаний своим филиалам находится на уровне 25-30% экспорта товаров и услуг, а импорт соответственно 15-20% импорта страны. Операции между филиалами во внутрифирменной торговле в некоторых странах достигает 45%. Основные направления внутрифирменной торговли:

1. Размещение за рубежом корпоративных сервисных функций. У ТНК, которые производят товары, около 40% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходится на услуги. Сервисные центры призваны

повысить конкурентоспособность экспорта товаров. Филиалы в области маркетинга и продаж с этой же целью размещаются ближе к потребителю. Происходит также отделение управленческих функций филиалов. К этому же направлению относится и расширение функций НИОКР, Эти функции позволяют ТНК адаптировать продукты и процессы к местным условиям, постоянно совершенствовать их технологически, развивая инновационный сегмент НИОКР.

2. Размещение отдельных этапов, стадий производства в разных странах. Широкая география производства позволяет увеличить объемы производства, снизить издержки, увеличить продажи, прибыль и т.д.
3. Разделение услуг на отдельные компоненты и размещение их в подразделениях ТНК в разных странах.

Для внутрифирменных сделок используются трансфертные цены. Они, как правило, заметно отличаются от рыночных. Мотивы для использования трансфертных цен:

- Различия в ставках корпоративного налогообложения между странами. ТНК манипулируют трансфертными ценами с целью снижения налоговых платежей;
- Различия в уровнях таможенных тарифов между странами. Занижение цен товаров, продаваемых зарубежным филиалам, может привести к перекачиванию прибыли из головной конторы в филиалы;
- Валютные риски. ТНК снижают эти риски, задерживая платежи в валюте, которая дорожает, и ускоряют платежи в дешевающей валюте;
- Ограничения на репатриацию прибыли или капитала. В этом случае завышаются цены товаров, продаваемых родительской компанией своему филиалу, либо занижаются цены товаров, продаваемых филиалом своей родительской компании;
- Прочие политические и социальные факторы.

Таким образом, международные корпорации демонстрируют процесс развития торговых отношений между странами. Мирохозяйственные связи начинались с торговых отношений между отдельными небольшими предприятиями, носили локальный характер единичных внешнеторговых сделок. Сегодня мировая торговля осуществляется крупнейшими монополиями, имеет характер долгосрочного и крупномасштабного сотрудничества в рамках производственной кооперации, которая реализуется международными корпорациями.

Формы и методы международной торговли

Формы и методы международной торговли весьма разнообразны, но главная их цель - обмен товарами на взаимовыгодных условиях [4], [6].

Методы торговли - это способы осуществления торгового обмена (торговой операции, или торговой сделки). В международной торговой практике применяются два основных метода торговли:

1. прямой метод - совершение операции непосредственно между производителем и потребителем;
2. косвенный метод - совершение операции через посредника.

При прямом методе торговли возникает

- финансовая выгода, поскольку сокращаются издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику,
- снижаются риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности или недостаточной компетенции посреднической организации.

Этот метод также позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать его изменения и своевременно на них реагировать. В то же время использование прямого метода торговли подразумевает наличие коммерческой квалификации и торгового опыта. В противном случае финансовые издержки не только не сократятся, но могут значительно возрасти. Кроме того, международная торговля по сравнению с внутренней является

более рискованной, что обусловлено экономическими, политическими, правовыми и социальными условиями в разных странах, их традициями и обычаями, а также большими расстояниями между торговыми партнёрами. В результате часто бывает целесообразно, а иногда просто необходимо использовать посредников для проведения международных торговых операций.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников, т.е. независимых от производителей и потребителей товаров торговых фирм, организаций и лиц. Существуют различные виды посредников.

- Простые посредники (брокеры) подыскивают и сводят взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в сделках. Широко распространено привлечение продавцами или покупателями (доверителями) фирм, организаций и лиц к совершению сделок от имени и за счёт доверителей, т.е. в качестве поверенных. Доверители исполняют им понесенные расходы и выплачивают вознаграждение, которое является оценкой компетенции и оперативности посредников.

- Комиссионеры. *Комиссионные операции* – состоят в совершении одной стороной (комиссионером), по поручению другой стороны, именуемой комитентом, сделок от своего имени, но за счет комитента. Договоры комиссии получили ещё более широкое применение в международной торговле. Комиссионеры получают право подыскивать партнёров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счёт продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски. Перед третьими лицами комиссионеры выступают как продавцы.

Также распространённой формой договора является продажа товара на условиях консигнации. Экспортёр (консигнант) поставяет товар на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определённого срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере его реализации со склада. Не проданные к установленному сроку товары консигнатор, имеет

право вернуть консигнанту. На условиях консигнации реализуют в основном товары массового спроса. По существу, при консигнации экспортёр кредитует посредника на средний срок реализации товара. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за комитетом права собственности на товары до их реализации покупателям.

- *Дистрибьютеры.* Основной объём международной торговли опосредствуется независимыми торговыми фирмами, занимающимися перепродажей товаров (дистрибьютерами), которые отличаются от простых посредников и поверенных тем, что они от своего имени и за свой счёт заключают договоры купли-продажи, с одной стороны, с продавцами, а с другой стороны - с покупателями.

- *Агенты.* Очень часто в международной торговле прибегают к услугам агентов, к которым обычно относят посредников, действующих на рынках в интересах и от имени экспортёров или импортёров, т.е. принципалов. В агентских соглашениях обычно оговариваются полномочия посредников по наиболее существенным условиям внешнеторговых сделок, а также дополнительные обязательства агентов, например, исследование рынков, реклама, предпродажная доработка товаров, техническое обслуживание и т.д. Чаще всего агентские соглашения регулируют общие условия сотрудничества агентов и принципалов, а поставки или закупки товаров осуществляются по отдельным контрактам, заключаемым в рамках таких соглашений.

Существуют еще три особых типа посредников, роль которых настолько значительна, что часто о них говорят, как об особых формах торговли. Это биржи, торги и аукционы.

Формы международной торговли можно систематизировать по трем направлениям [6]. Критериями определения форм являются регулирование, предмет торговли, взаимодействие субъектов международной торговли (Таблица 3.2).

Классификация форм международной торговли

Критерий определения форм международной торговли	Формы международной торговли
Специфика регулирования	<ul style="list-style-type: none"> - обычная международная торговля: осуществление регулирования в полном объеме в соответствии с национальным законодательством; - дискриминационная международная торговля: введение ограничений государством на экспортно-импортные операции; - преференциальная торговля: торговля, при осуществлении которой, применяются льготы;
Специфика предмета торговли	<ul style="list-style-type: none"> - торговля сырьем; - торговля топливом; - торговля продовольствием; - торговля полуфабрикатами; - торговля готовыми изделиями; - торговля услугами.
Специфика взаимодействия субъектов	<ul style="list-style-type: none"> - традиционная торговля: экспорт-импорт товаров и услуг; - торговля кооперируемой и специализированной продукцией, которая осуществляется на основе долгосрочных соглашений; - встречная торговля: бартер, операции с давальческим сырьем, операции на компенсационной основе.

Международные встречные операции (counter trade) — внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести

полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Это самый известный вид международной торговли, заключавшийся ранее в натуральном обмене товарами. Вытесненная впоследствии товарно-денежными отношениями встречная торговля в современных условиях приобрела новое содержание и получила определенное развитие в международном товарообмене. На ее долю приходится от 25 до 30% объема международных торговых операций.

Встречная торговля (counter trade) — внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки (barter transactions);
- торговые компенсационные сделки (commercial compensation);
- промышленные компенсационные сделки (industrial compensation).

Бартерные сделки являются наиболее традиционной разновидностью встречной торговли. Это безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков.

Под торговой компенсацией понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Под промышленной компенсацией понимаются такие сделки, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму,

обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.

Компенсационные сделки можно представить тремя группами по организационно- правовой форме:

- товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- компенсационные сделки на коммерческой основе;
- компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Согласно данным И.Н. Герчиковой [7], на долю товарообменных и компенсационных сделок приходится 4-5%, компенсационных сделок на коммерческой основе — 9-10%, встречных закупок в рамках производственного сотрудничества — 55-60%.

Для установления контактов с потенциальным партнером продавец, используя прямые связи, может направить *оферту* (предложение) непосредственно одному или нескольким потенциальным покупателям. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, его количество, качество, цену, условия и срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи и др.

Оферта – адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

В международной торговой практике различают твердую и свободную оферты:

- Твердая оферта — это письменное предложение экспортера на продажу определенной партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого экспортер является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. Неполучение ответа от потенциального импортера в течение установленного в оферте срока

равносильно отказу последнего от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает экспортера от сделанного им предложения.

- Свободная оферта — это предложение на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. В ней не устанавливается срок для ответа, и поэтому оферент не связан своим предложением. Согласие покупателя с условиями, изложенными в свободной оферте, подтверждается его твердой контрофертой принять и подтвердить заказ покупателя.

Под *международным контрактом* понимается сделка между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, на поставку установленного количества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Рассмотрим в качестве примера контракт купли-продажи. Контракт купли-продажи — коммерческий документ, представляющий собой договор на поставку товара и, если необходимо, оказание сопутствующих услуг, согласованный и подписанный импортером и экспортером. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Распространенным способом торговли для ряда сырьевых товаров являются товарные биржи. *Международные товарные биржи* - особый вид постоянно действующего оптового рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, качественно однородные и взаимозаменяемые [6].

К крупнейшим мировым товарным биржам относятся Лондонская биржа металлов, Чикагская торговая палата, Чикагская товарная биржа. Нью-йоркская товарная биржа. Французская международная фьючерсная биржа.

Биржи бывают публичными и частными. Наиболее распространены частные биржи, организованные в форме акционерных обществ, но не выплачивающие своим членам дивиденды. Члены таких бирж получают монопольное право на осуществление биржевых сделок.

Институт биржи основывается на принципе членства. Это означает, что только члены биржи имеют право непосредственно и в полной мере использовать преимущества, создаваемые биржей в торговле. Прежде всего, члены биржи имеют право на заключение сделок на ней, что позволяет им проводить операции за свой счет и в качестве посредников (брокеров) в интересах не членов биржи. Они также имеют право участвовать в биржевых собраниях и в выборах руководства биржи.

Членами товарных бирж являются, как правило, физические лица, представляющие промышленные или торговые компании, производящие или торгующие товаром, обращающимся на бирже.

Брокеры нанимаются для посредничества при заключении сделок. Они действуют от имени и за счет третьих лиц, получая за свои услуги комиссионные. Комиссионные обычно составляют доли процента от цены товара, но, тем не менее, их доходы бывают значительными, поскольку стоимость каждого контракта достаточно высока, а обороты на бирже имеют массовый характер. Брокеры должны соблюдать определенные условия, оговоренные в уставе биржи, а также сдать соответствующий экзамен. Посредничество брокеров является необходимым, так как клиенты зачастую находятся далеко от биржи. Но прежде всего это необходимо с формальной стороны, поскольку только определенным лицам доверяется непосредственное заключение сделок. Функции брокеров обычно выполняют члены или участники биржи.

Приглашенные гости являются последней группой участников биржевой торговли. Они могут заключать сделки с помощью членов биржи или брокеров.

Биржевые товары.

К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся:

- продукты растительного происхождения (зерно, масличные культуры, сахар, кофе, какао, чай, пряности, хлопок, апельсиновый сок, каучук и т. п.);

- продукты животного происхождения (живой скот, мясо свежее и мороженое, бекон, бройлеры, яйца, топленое сало, щетина, кожи, шерсть, шелк-сырец, рыбная мука);
- энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты (нефть, бензин, смазочные масла, пропан, кокс, ацетон, спирт, каустическая сода и др.);
- металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

Биржевые товары отличаются от других сырьевых товаров наличием у них некоторых общих признаков, характеризующих их как предметы биржевой торговли:

- биржевой товар должен быть однородным (заменяемым), т.е. каждую партию данного товара можно без ущерба для потребителя заменить любой другой партией товара аналогичного качества и количества;
- биржевой товар должен быть пригодным для стандартизации, т.е. для создания классификационного стандарта, на основе которого заключаются сделки без наличия товара;
- биржевой товар не должен быстро портиться;
- спрос и предложения на биржевой товар должны носить массовый характер;
- предложение биржевого товара должно, как правило, превышать его спрос в течение достаточно продолжительного времени;
- величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

Существует несколько разновидностей биржевых операций, которые подразделяются:

- по результату осуществления сделки;
- по сроку реализации сделки.

По результату осуществления сделки выделяются действительные (реальные) и спекулятивные сделки, а также страховые операции,

объединяющие оба вида. По длительности периода между моментом заключения сделки и моментом ее реализации — наличные и срочные сделки.

Сделки с реальным товаром

Действительные (реальные) сделки заключаются с целью передачи прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент. Исполнение таких сделок заключается в фактической поставке товара.

Наличные сделки, называемые также сделками «спот» (spot), предусматривают передачу товара без промедления после заключения сделки. Поставка осуществляется путем фактической передачи товара либо путем передачи соответствующих документов, как правило, варранта (свидетельства, выдаваемого товарным складом, о приеме товара на хранение). Оплата производится обычно в день заключения сделки либо на следующий день. На некоторых биржах к наличным относятся сделки, срок реализации которых не превышает двух недель с момента их заключения.

Срочные сделки, имеющие реальный характер, называются форвардными (forward) и предусматривают поставку товара в более поздние сроки, чем при наличных сделках.

Правила различных бирж предусматривают различные минимальные и максимальные сроки реализации форвардных сделок. Обычно это три месяца, но на некоторых биржах устанавливаются сроки 14, 17, а иногда и 24 месяца. Цены по форвардным сделкам, как правило, отличаются от цен по наличным сделкам, что связано с предполагаемыми отклонениями цен дня реализации от цен дня заключения сделки на основе прогнозов изменений конъюнктуры, атмосферных условий и т.д.

Если цена товара по срочным сделкам выше цены «спот», причем цена тем выше, чем позднее срок, то эта разница называется контанго (contango). Считается, что при стабильной ситуации имеет место превышение цен по форвардным сделкам над ценами по наличным сделкам примерно на величину затрат на хранение, страхование и выплату банковского процента. Подобное

превышение свидетельствует о превышении предложения над спросом в данный момент.

В случае, когда цена товара по срочным сделкам ниже цены «спот», причем цена тем ниже, чем позднее срок, то эта разница называется бэквардейшн (backwardation). Превышение цен по наличным сделкам над ценами по форвардным ценам свидетельствует о нехватке товара с немедленной поставкой. Эта ситуация обычно возникает, когда производители придерживают либо выкупают товары на бирже в целях повышения их цен.

Операции с реальными товарами составляют небольшую часть оборота бирж. Для покупателей биржа не является основным источником снабжения, а для продавцов — основным местом сбыта.

В результате сделки на реальный товар заключаются через биржи в минимальных объемах и, как правило, в случаях, когда возникают сложности в реализации продукции непосредственно потребителям. В то же время биржа является более надежным местом реализации и источником снабжения.

Фьючерсные операции

Сделки за наличный расчет и форвардные сделки представляют собой сделки с реальным товаром, в то время как все срочные сделки спекулятивного характера именуется фьючерсными (futures), которые заключаются не с целью реальной поставки товара, а для получения прибыли посредством игры на разнице цен. Существует несколько разновидностей фьючерсных сделок.

Сделки на разность.

В случае срочных (фьючерсных) сделок спекулятивного характера контрагенты, используя колебания во времени цен на биржевые товары, рассчитывают на получение прибыли посредством купли-продажи срочных контрактов и при этом часто стремятся сформировать определенную тенденцию биржевых котировок. Поскольку стороны не предполагают передачи реального товара, ликвидация сделки заключается в выплате разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день

реализации сделки. Поэтому основная разновидность спекулятивных операций называется сделками на разность.

В соответствии с прогнозом изменения цен биржевики играют либо на повышение, либо на понижение цен. Брокеры, играющие на повышение цен, называются «быками» (bulls), а брокеры, играющие на понижение, — «медведями» (bears).

Играющие на повышение цен «быки» покупают определенное количество срочных контрактов, создавая себе так называемую длинную позицию (buying long). Организованные таким образом закупки больших партий товаров при относительно стабильном их предложении приводят к росту цен на бирже. Такая ситуация называется «хосса» (hausse, bull market). Когда рост цен достигает ожидаемого уровня, «быки» реализуют контракты с прибылью.

Играющие на понижение «медведи» продают срочные контракты, что приводит к быстрому росту предложения на бирже при относительно стабильном спросе. Это в свою очередь вызывает снижение цен. Такая ситуация называется «бесса» (baisse, bear market). Когда падение цен достигает ожидаемого уровня, «медведи» выгодно для себя покупают определенное количество контрактов. Заработанная таким образом прибыль реализуется путем продажи этих контрактов чуть позже, когда цены стабилизируются.

Сделки с опционами.

Особой разновидностью сделок с премией являются сделки с опционами, при которых покупается *опцион* - стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки. Причем покупатель опциона принимает на себя только обязательство выплатить определенную премию продавцу и не обязан покупать или поставлять товар.

Различают следующие типы сделок с опционами:

- опцион «колл». Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить либо о покупке товара, либо об отказе от покупки;

- опцион «пут». Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить либо о продаже товара, либо об отказе от продажи;
- двойной опцион. Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить, осуществит ли он покупку или продажу товара.

Операции с опционами получили очень широкое распространение, что связано с разрешением перепродажи опционов третьим лицам.

Арбитражные сделки.

Для того чтобы избежать чрезмерных колебаний на бирже, вытекающих из деятельности спекулянтов, предусматриваются определенные ограничения: устанавливаются лимиты изменения цен в течение дня; ограничивается количество лотов, покупаемых или продаваемых данным биржевиком в течение месяца на данной бирже. Кроме того, сделки на разность связаны с достаточно большим риском. Эти ограничения можно обойти, а риск уменьшить при проведении арбитражных сделок, которые основаны на одновременном заключении сделок на покупку и продажу:

- а) товара одного сорта на разных биржах;
- б) одного и того же товара разных сортов на одной или разных биржах;
- в) разных товаров, но близких друг другу по происхождению, процессу производства или назначению (например, цинк и олово), на одной или разных биржах;

В первом случае это может быть покупка меди на Лондонской бирже металлов с одновременной ее продажей в том же количестве и того же сорта, но по более высокой цене на бирже в Нью-Йорке. Такие сделки имеют смысл, если разница цен между этими биржами выше, чем связанные с исполнением этой сделки затраты (транспортные издержки, затраты на страхование и т.д.).

Во втором случае спекулянты используют разницу в ценах разных сортов одного и того же товара, вызванную не разницей в издержках производства, а

нарушением рыночного равновесия. Например, при быстром росте спроса на какой-либо сорт биржевого товара и, как результат этого, при непропорционально большом росте цен на него заключается срочная сделка на продажу этого сорта и одновременно на покупку в тот же срок другого сорта, цены на который изменились в меньшей степени. Спекулянт предполагает, что к сроку исполнения сделки чрезмерная разница в уровнях цен между данными сортами уменьшится и при ликвидации сделок можно получить определенную прибыль.

Подобные действия имеют место и в третьем случае. Если в результате нарушения рыночного равновесия увеличивается разница между биржевыми котировками соответствующих товаров, то заключается срочная сделка на покупку товара, цена которого упала относительно иных товаров, при одновременном заключении срочной сделки на продажу другого товара с относительно высокой ценой.

Деятельность спекулянтов, проводящих арбитражные операции, способствует восстановлению рыночного равновесия и одновременно приносит им прибыль при ликвидации подобных сделок.

Деятельность спекулянтов способствует искусственному увеличению частоты и амплитуды колебания цен. При спекулятивных оборотах внешне увеличивается спрос или предложение при этом усиливаются действующие на бирже ценовые тенденции, определяемые объективными рыночными факторами. Однако, с другой стороны, благодаря спекулянтам существует возможность заключения страховых сделок, защищающих продавцов и покупателей реального товара от нежелательного колебания цен. К таким сделкам относится *хеджирование (hedging)*, которое осуществляется, как правило, в следующих случаях:

а) производитель биржевого товара хочет застраховаться от возможного падения цен в период от начала производства этого товара до его реализации на рынке;

б) торговый посредник хочет застраховаться от падения цен в период от покупки им товара до момента его перепродажи либо в период от заключения, сделки на перепродажу до момента закупки товара для этой операции;

в) потребитель биржевого товара, купив этот товар и начиная выпуск готовой продукции на его основе, хочет застраховаться от возможного падения цен на производимую им готовую продукцию.

Суть хеджирования состоит в одновременном заключении действительной (на реальный товар) и обратной ей фьючерсной (спекулятивной) сделок. Результат хеджирования выступает как результат по обеим сделкам.

Существуют два основных вида хеджирования:

1. Хеджирование продажей, или короткое хеджирование (selling hedge, short hedge). Осуществляется товаропроизводителем или товаровладельцем с целью страхования от снижения цен при продаже в будущем товара либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок.

2. Хеджирование покупкой, или длинное хеджирование (buying hedge, long hedge). Осуществляется потребителем или торговцем с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

Одним из распространенных способов современной торговли машинами и оборудованием является размещение заказов через международные торги.

Международные торги — метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) из разных стран на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт купли-продажи или договор подряда с тем продавцом (подрядчиком), который предложил более выгодные для покупателя (заказчика) условия.

Посредством торгов закупаются различное оборудование (энергетическое, электротехническое и электронное, металлургическое, химическое, насосно-компрессорное, металлоперерабатывающее, подъемно-транспортное,

горно-шахтное, лесобумажное, текстильное, пищевое, цементное, дорожно-строительное, сельскохозяйственное и др.), грузовые автомобили, железнодорожный подвижной состав, суда и другие транспортные средства, оборудование связи, приборы и лабораторная аппаратура и т.п.

В современной международной торговле применяется несколько видов торгов, различающихся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов.

Открытые торги. В них могут принять участие все желающие фирмы. Обычно они проводятся при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги, которые могут предложить другие фирмы.

Открытые торги с предварительной квалификацией проводятся в два тура. В первом туре принимают участие все желающие оференты. Они представляют в тендерные комитеты материалы, подтверждающие их компетентность и опыт в выполнении подобных заказов. В материалах перечисляются объекты, в сооружении которых они принимали участие, приводятся отзывы покупателей и заказчиков. Затем производится отбор фирм — переквалификация. Во втором туре участвуют только фирмы, отобранные тендерным комитетом на основе анализа представленных материалов.

В день закрытия торгов в присутствии всех участников руководители тендерных комитетов вскрывают пакеты с предложениями, называют фирмы или составы консорциумов, подавших предложения, а также объявляют предложенные участниками цены. Такие торги называют гласными. При гласных торгах решения тендерных комитетов о передаче заказов победителям, а также информация о приведенных ценах других участников публикуются в печати.

Закрытые торги. Приглашения к участию в таких торгах рассылаются устроителями наиболее известным поставщикам и подрядчикам, имеющим достаточно высокий авторитет на мировом рынке. Закрытые торги обычно проводятся на поставки дорогостоящего современного оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные подрядные работы,

требующие высокой квалификации. Тендерные комитеты не производят публичного вскрытия предложений и не объявляют ни состава участников, ни предложенных ими условий. Решение о передаче заказов также не публикуется, а сообщается победителям в конфиденциальной форме. Такие торги являются негласными, и их часто называют тендерами.

Единые торги. В ряде случаев торги осуществляются только при наличии одного оферента (например, обладателя патента) или в случаях, когда заключение обычного контракта затруднено какими-либо обстоятельствами.

Условия торгов обычно состоят из двух частей:

- общей части, которая нередко аналогична для многих видов оборудования, закупаемого через торги в данной стране;
- специальной части, содержащей все необходимые сведения о данном конкретном виде оборудования.

Еще одним способом международной торговли являются *международные товарные аукционы*, специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. В международной торговле сложилась весьма ограниченная номенклатура товаров, продающихся с аукционов (например, пушнина, чай, овечья шерсть, цветы, каучук, кожа, антиквариат). Около половины мирового производства овечьей шерсти реализуется посредством аукционной торговли. Наибольшее значение имеют австралийские и новозеландские аукционы, особенно аукцион в Сиднее. Традиционным аукционным товаром является также чай. Чайные аукционы проводятся в Калькутте (Индия), Джакарте (Индонезия), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри-Ланка). Важным центром аукционной торговли каучуком является Сингапур, пушшиной — Санкт-Петербург, антиквариатом — аукционы Кристи (Christie) и Сотби (Sotheby) в Лондоне.

Товары, продаваемые на аукционах, бывают массовыми и единичными, но их общей чертой является неоднородность партий или отдельных экземпляров, т.е. их нельзя покупать без предварительного осмотра продаваемой единицы товара (лота).

Аукционы можно подразделить на регулярные и нерегулярные. Регулярные аукционы проводятся специальными аукционными фирмами в одном и том же месте один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время. Нерегулярные аукционы проводятся, когда возникает необходимость продажи товара, не полученного в установленное время со склада, либо товара, на который иным способом не удалось найти покупателя.

Наиболее современной формой международной торговли становится электронная торговля [4]. Электронная коммерция – это экономическая сфера, включающая в себя все виды Интернет-операций. В широком смысле электронная коммерция – это любая экономическая деятельность, включающая использование электронных цифровых технологий. На сегодняшний день эта область включает в себя широкий спектр дистанционных услуг, который постоянно расширяется вследствие все более прогрессивного внедрения экономической деятельности в Интернет. К числу наиболее распространенных Интернет-операций относится электронная торговля – осуществление торговой деятельности через Интернет. Осуществление Интернет-операций позволяет расширить возможности по участию в них пользователей по всему миру. Помимо этого, приемы электронной торговли благоприятно влияют на объемы издержек компаний,

В зависимости от того, кто выступает потребителем в Интернет-транзакциях, электронная коммерция (и торговля, в частности) подразделяется на следующие категории:

- B2B (Business to Business). Взаимодействие происходит между двумя предприятиями. Примером может служить оптовая торговля.
- B2C (Business to Consumer). Наиболее распространенная категория. Отражает отношения между предприятием и конечным клиентом. Примером могут быть розничные Интернет-магазины.

– C2C (Consumer to Consumer). Формат, когда сотрудничают два потребителя. Классическим примером служат сайты по продаже вещей с рук, так называемые Интернет-аукционы («Из рук в руки», «Авито», «Ебай»).

Существуют также и некоторые другие, менее распространенные категории. Например, в Интернет-пространстве часто происходит взаимодействие предпринимателей и потребителей с государственным сектором. Оно выражается во взимании налогов, заполнении различных форм, осуществлении таможенных операций и т.д.

Преимущества электронной торговли для различных участников экономических отношений:

- повсеместность (в любом месте и в любой момент времени пользователь имеет возможность удовлетворить свой спрос на какой-либо товар или услугу);

- анонимность (в интернет-пространстве потребитель может быть не назван и не изображен другим потребителям или производителям, если он этого не желает);

- широкий выбор товаров и услуг – сокращение издержек (расходы на маркетинговую деятельность, внутренние и внешние коммуникации, аренду и многое другое значительно ниже, если они функционируют в интернете);

- глобальность (потенциальная клиентская и партнерская база находится по всему миру).

Недостатки электронной торговли:

- недоверие и неумение использовать интернет-услуги;
- невозможность оценить товар так же, как при реальном контакте;
- проблемы доставки;
- возможные трудности и убытки при возврате товара;
- сложность в узаконивании и регулировании деятельности в Интернете;
- широкое пространство для мошенничества;

- вытеснение с рынка оффлайн-предприятий.

Роль электронной коммерции в международной торговле существенна и постоянно увеличивается. В некоторых странах она достигает более 50% всех покупок (например, США и Великобритания). Будущее международной торговли тесно связано с развитием электронной коммерции, поскольку ее преимущества очевидны перед традиционными формами торговли.

Формы международной торговли развиваются, модифицируются, приспособляются к обслуживанию производства в рамках ТНК. Торговые сделки на мировых рынках становятся все более долгосрочными, крупномасштабными и осуществляются в рамках контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации, а движущей силой мировых потоков товаров и услуг все больше выступают международные монополии.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие изменения происходят в товарной и географической структуре мировой торговли и чем это объясняется?
2. В чем заключаются особенности ценообразования на мировом рынке по сравнению внутренними рынками стран?
3. В чем особенности трансфертных цен (цен внутрифирменного оборота ТНК)?
4. Какие два основных метода применяются в международной торговой практике?
5. Какие торговые посредники содействуют осуществлению международного товарообмена?
6. Каковы основные формы международной торговли?
7. Какие критерии используются для классификации форм международной торговли?
8. Каковы основные признаки биржевых товаров?
9. Что такое хеджирование? Для чего оно используется в международной торговле?

3.2 Международные финансовые отношения

В процессе предпринимательской деятельности организаций возникают финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, оказанием услуг и выполнением работ, формированием собственных финансовых ресурсов и привлечением внешних источников финансирования, их распределением и использованием. Материальной основой финансовых отношений являются деньги.

Финансовые отношения – часть денежных отношений и возникают при реальном движении денежных средств, сопровождаются формированием, использованием и распределением собственного капитала, централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

По масштабу функционирования финансовые отношения подразделяются на национально-государственные и международные.

По своему экономическому содержанию совокупность национально-государственных финансовых отношений организации можно сгруппировать по следующим направлениям:

- между учредителями в момент создания организации;
- между организациями;
- между организацией и его подразделениями (филиалами, отделами);
- между организацией и его работниками;
- между организацией и вышестоящим органом управления;
- между организацией и финансовой системой государства;
- между организацией и банковской системой;
- между организацией и страховыми компаниями;
- между организацией и инвестиционными институтами.

Международный бизнес является субъектом финансовых отношений, которые формируются и реализуются на различных уровнях. Они необходимы в международных экономических отношениях, внешнем финансировании

национальных экономик и фирм. Выступая составной частью мировой рыночной системы, международные финансовые отношения обеспечивают экономические связи между резидентными единицами различных стран.

Международные финансовые отношения складываются в процессе движения (формирования, распределения и использования) финансовых ресурсов на международном уровне.

Совокупность национально-государственных и международных финансовых отношений образуют мировые финансовые отношения.

Организационная структура международных финансовых отношений включает:

1. Финансовую помощь: Межгосударственные кредиты и гранты; кредиты и гранты международных организаций;
2. Международный финансовый рынок: валютный рынок; кредитный рынок; рынок страховых услуг; фондовый рынок; рынок финансовых деривативов;
3. Золотовалютные резервы.

К основным факторам развития международных финансовых отношений следует отнести:

- возникновение и развитие мировых рынков, особенно товарных;
- углубление международного разделения труда;
- интернационализацию и глобализацию экономических связей;
- увеличение объемов, возникновение и развитие новых форм международного движения капитала;
- усиление интеграционных процессов во всех сферах деятельности.

Международные финансовые отношения реализуются посредством осуществления финансовых операций.

Финансовые операции – это операции между резидентами и нерезидентами, направленные на решение определенной задачи по организации

и управлению денежными отношениями, возникающими при формировании и использовании фондов денежных средств.

По целевой направленности финансовые операции делятся на:

- операции по переводу денег;
- инвестиционные операции;
- спекулятивные операции;
- операции по сохранению способности капитала приносить высокий

доход.

Субъекты международных финансовых отношений:

1) *государство* в лице государственных органов (Совет Министров, Министерство финансов, Министерство иностранных дел и др.) и через официальных должностных лиц (президент, премьер-министр и др.).

2) *центральные банки* (Национальный банк в Республике Беларусь) – это органы государственного регулирования экономики, которым предоставлено исключительное право выпуска банкнот, регулирование денежного обращения, кредита и валютного курса, хранение золотовалютных резервов и выполнение иных функций.

3) *международные организации* – это созданные на основе международного договора и устава для выполнения определенных функций объединения суверенных государств, которые имеют систему постоянно действующих органов, владеют международной правосубъектностью и функционируют соответственно международному праву.

Ведущее место среди МФО занимают: Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка, Банк международных расчетов (БМР) и др.;

4) *транснациональные корпорации* (ТНК) – это компании, которые владеют производственными подразделениями в нескольких странах или это компании, международный бизнес которых является значимым (более 25% от общей деятельности) и имеются филиалы в 2 и более странах.

5) *транснациональные банки* (ТНБ) – крупные кредитно-финансовые учреждения с разветвленной сетью заграничных представительств, филиалов и

отделений, осуществляющие полный комплекс операций в разных валютах и странах.

б) *Финансово-кредитные организации* – это банки, финансовые компании, инвестиционные фонды, сберегательные кассы, пенсионные фонды, взаимные фонды, страховые компании и др.;

7) *Биржи* – это учреждения для заключения финансовых и коммерческих сделок;

8) *Юридические лица (фирмы)*;

9) *Физические лица*;

10) *Неформальные объединения*;

Субъекты международных финансовых отношений с позиции конкретного государства делятся на резидентов и не резидентов.

Валютная система – это правовая форма организации международных финансовых отношений.

Различают следующие виды валютных систем:

- национальные;
- региональные;
- международные.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, закреплённая национальным законодательством, в рамках которой устанавливается определённый порядок организации валютных отношений государства с другими странами.

Региональная валютная система – это форма организации валютных отношений группы государств определённого региона, закреплённая в межгосударственных соглашениях, направленных на стимулирование интеграционных процессов, регулирование колебаний курсов национальных валют посредством создания межгосударственных финансово-кредитных институтов (например, Европейская валютная система).

Международная валютная система – форма организации международных валютных отношений, сложившаяся на основе развития мирового рынка, закреплённая многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Финансовые отношения организаций реализуются в рамках национального валютного законодательства. Валютное законодательство Республики Беларусь включает:

- Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле»;

- в сфере валютного регулирования: Указы Президента Республики Беларусь «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», «Об обязательной продаже иностранной валюты», Решение Межгосударственного совета ЕАЭС «Договор о порядке перемещения физическими лицами наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу таможенного союза», Постановления Правления Национального банка Республики Беларусь, касающиеся проведения валютных операций, валютно-обменных операций, обязательной продажи иностранной валюты, Указ Президента «О ввозе и вывозе наличной иностранной валюты»;

- в сфере валютного контроля: соответствующие Постановления Правления Национального банка Республики Беларусь.

Валютное регулирование – это деятельность государственных органов по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Объекты валютного регулирования в Республике Беларусь: валютные ценности и валютные операции.

Валютный контроль – это деятельность органов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь.

Органами валютного контроля в Республике Беларусь являются:

- Совет Министров Республики Беларусь;
- Национальный банк Республики Беларусь;
- Комитет государственного контроля республики;
- Государственный таможенный комитет.

Финансовые отношения организаций реализуются через инвестиционную деятельность. Инвесторы – это субъекты инвестиционной деятельности, принимающие и реализующие решения по инвестированию средств.

Инвесторами в Республике Беларусь могут выступать:

- граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, в том числе индивидуальные предприниматели, а также юридические лица Республики Беларусь, осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь;

- иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно не проживающие в Республике Беларусь, граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь, иностранные и международные юридические лица (организации, не являющиеся юридическими лицами), осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь (далее – иностранные инвесторы).

Вложения капитала за рубежом называются зарубежными инвестициями, а в принимающей стране эти инвестиции считаются иностранными. Зарубежные и иностранные инвестиции в совокупности рассматриваются как международные инвестиции.

Международные инвестиции – это вложения капитала экономических субъектов одних государств в нефинансовые и финансовые активы других государств для получения дохода.:

Международная инвестиционная деятельность – это вид внешнеэкономической деятельности экономических субъектов по вложению капитала на международном рынке в объекты инвестирования для получения прибыли или иного значимого эффекта.

Субъектами финансовых отношений в международной инвестиционной деятельности являются:

- государства в лице правительств;
- организации;
- физические лица.

Объектами международного инвестирования выступают инвестиционные активы. По материально-вещественному признаку они делятся на нефинансовые и финансовые.

Факторы, определяющие интенсивность финансовых отношений в международной инвестиционной деятельности:

- международные (экономический рост или спад);
- макроэкономические (особенности налоговой, торговой политики, факторы деловых циклов);
- микроэкономические (разнообразие ассортимента продукции, богатый рыночный опыт; факторы, уменьшающие издержки производства; факторы сравнительного преимущества и др.)

На развитие финансовых отношений оказывает влияние *инвестиционный климат* – это политическое, социальное и экономическое положение в стране, которое с точки зрения потенциальных инвесторов (государственных и частных) является доходным. В случае благоприятного инвестиционного климата инвесторы вкладывают в экономику страны свои капиталы.

Инвестиционный климат включает: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Инвестиционный потенциал – это совокупность макроэкономических показателей (темпы экономического роста, соотношение потребления и сбережений, ставка ссудного процента, доходная норма прибыли, уровень и динамика существующей инфляции, потребительский спрос населения), а так же наличие и соотношение факторов производства, развитость инфраструктуры.

Инвестиционный риск страны характеризуется уровнем неопределенности теоретического прогноза относительно получения прибыли в будущем от инвестиций. Они связаны с возможностью потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов.

Финансовые отношения в международном бизнесе складываются с участием *международной банковской системы* – это совокупность взаимосвязанных банков и отдельных кредитно-финансовых организаций различных государств, действующих в рамках международной финансовой системы и осуществляющих банковские операции.

Структура международной банковской системы включает:

- Международные финансовые и банковские организации;
- Центральные банки (в Республике Беларусь - Национальный банк Республики Беларусь) – это органы государственного регулирования экономики, которым предоставлено исключительное право выпуска банкнот, регулирование денежного обращения, кредита и валютного курса, хранение золотовалютных резервов;
- глобальные транснациональные банки (ТНБ) – крупные кредитно-финансовые учреждения с разветвленной сетью заграничных представительств, филиалов и отделений, осуществляющие полный комплекс операций в разных валютах и странах;
- региональные, отраслевые и специализированные банки (обычно действуют в рамках своего региона или отрасли);
- оффшорные банки – банки, расположенные в оффшорных зонах.

Оффшорный банк имеет следующие особенности:

- не имеет права работать с резидентами страны регистрации банка;
- требуемая величина оплаченного уставного капитала для регистрации гораздо меньше, чем в других странах;
- практически полное освобождение от налогов;
- требования по резервированию и другим банковским нормативам в

оффшорах, как правило, гораздо менее строгие, чем в других странах, а валютный контроль по операциям вне страны отсутствует.

Финансовые отношения в сфере международного бизнеса реализуются через международные банковские операции, которые можно разбить на четыре группы: банковские расчеты, привлечение средств, банковское финансирование, некредитные операции.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных финансовых отношений и означает предоставление стоимости государствами, банками, юридическими одних государств правительствам, банкам и иным юридическим лицам других стран на условиях срочности, возвратности и платности.

Традиционно международный кредит обслуживал внешнеторговые отношения между различными странами. В настоящее время международные кредиты задействованы:

- в сфере международной торговли;
- в процессе реальных инвестиций;
- при регулировании платежных балансов;
- при обслуживании внешнего долга стран – дебиторов.

Международные финансовые кредиты – ссуды фирмы одной страны фирме другой страны в виде поставки товаров с отсрочкой платежа, оформляется переводным векселем.

Международные банковские кредиты – форма кредита, при котором банки одной страны предоставляют денежные средства во временное пользование заемщикам из другой страны. Банковские кредиты не носят связанный характер.

Международные государственные кредиты – предоставляются промышленно развитыми странами развивающимся странам или странам с переходной экономикой.

Кредиты международных организаций – форма кредита, который предоставляется международными финансовыми организациями, они носят связанный характер.

Кредиты международных финансовых организаций предоставляются странам или частным заемщикам. Условия их предоставления отражают особенности деятельности организации – Международного Валютного фонда, Группы Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и др.

Государственный международный кредит может быть межгосударственным (на двусторонней или многосторонней основе), смешанным с банковским и коммерческим. Межгосударственный кредит предоставляется, как правило, для инвестиций. Кредиты, предусмотренные межправительственными соглашениями, обеспечиваются платежной гарантией правительства или центрального банка.

Международный фондовый рынок – это составная часть международного финансового рынка, на котором реализуются финансовые отношения по купле-продаже ценных бумаг.

Основными экономическими признаками международного фондового рынка являются:

- перемещение капиталов в форме ценных бумаг между странами;
- наличие центров международной торговли ценными бумагами на основе действующих национальных фондовых бирж;
- существование международных ценных бумаг.

Субъектами финансовых отношений международного фондового рынка являются:

- транснациональные компании;
- международные фондовые биржи;
- финансовые посредники (брокерские и дилерские конторы);
- кредитно-финансовые институты;
- государственные агентства и др.

Фондовая биржа – это основной институт рынка ценных бумаг, учреждение, где осуществляется их покупка и продажа биржевыми посредниками (брокерами, маклерами).

Основной инструмент международного фондового рынка – *международная ценная бумага* – это ценная бумага, размещаемая на международном фондовом рынке, номинал которой устанавливается в свободно конвертируемой валюте, а размещение производится международными андеррайтерами в соответствии с правилами международного фондового рынка.

Международный фондовый рынок подразделяется на рынок долговых ценных бумаг и рынок акций.

На *рынке долговых ценных бумаг* обращаются долговые ценные бумаги, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход. На *рынке акций* происходит обращение акций, которые подтверждают имущественное право владельцев этих документов на долю в собственных средствах корпорации, на получение дохода от ее деятельности и, как правило, на участие в управлении.

В настоящее время международные финансовые отношения реализуются через механизм рынка финансовых деривативов.

Производные финансовые инструменты (деривативы) являются важной составной частью международного финансового рынка.

Деривативы – это финансовые контракты, стоимость которых определяется лежащими в их основе ценами на товары или ценные бумаги, уровнями процентов, валютными курсами. Деривативы дают возможность при наступлении определенного срока реализовать базовый актив, лежащий в основе договора, либо погасить права (обязательства) по текущим рыночным ценам. **Базовый актив** производного финансового инструмента может выступать: товар, облигация, валюта, акция, фондовый индекс или другой

дериватив, включая портфель ценных бумаг. В зависимости от особенностей базового актива деривативы делятся на:

- товарные – товар (зерно, нефть, газ);
- финансовые – финансовый актив (ценная бумага, индекс, валюта и др.)

Классификация деривативов:

– *фьючерс* – срочный контракт купли-продажи биржевого актива через определенный срок в будущем по цене, установленной в момент заключения сделки;

– *опцион* – возможность купли-продажи права (не обязательства) на приобретение-продажу ценных бумаг по определенной цене в определенный момент в течение определенного срока;

– *форвардный контракт* – срочный договор купли-продажи какого-либо актива в будущем, который заключается вне биржи;

– *своп* – соглашение об обмене в будущем платежами в течение установленного периода, в котором цена одного платежа является фиксированной, а цена другого – переменной или цены обоих платежей плавающие.

Деривативы не уменьшают объем рисков в экономике, но позволяют каждому перегруппировать или устранить риски, переложить их на другого участника финансовых отношений.

Международные финансовые и валютно-кредитные организации (международные финансовые институты) являются участниками международных финансовых отношений, создаются в соответствии с международным правом и на основе международного договора для осуществления межстранового сотрудничества и решения проблем в области финансовых и валютно-кредитных отношений.

Основные задачи международных финансовых и валютно-кредитных организаций:

- обеспечение стабилизации международных финансовых отношений;
- разработка и реализация международной политики в области валютно-кредитных и финансовых отношений;
- осуществление межгосударственного финансового регулирования.

Ключевыми международными финансовыми и валютно-кредитными организациями являются:

Международный валютный фонд (МВФ) – специализированное учреждение ООН, межправительственная организация, предназначенная для содействия международному валютному сотрудничеству в области валютно-кредитных отношений. Цели МВФ обозначены в статьях соглашения, которые выполняют роль устава МВФ:

- способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере в рамках постоянного учреждения, обеспечивающего механизм для консультаций и совместной работы над международными валютно-финансовыми проблемами;

- содействовать процессу расширения сбалансированного роста международной торговли и за счет этого добиваться достижения и поддержания высокого уровня занятости и реальных доходов, а также развития производственных ресурсов всех государств – членов, рассматривая эти действия как первоочередные задачи экономической политики;

- обеспечивать стабильность валют, поддерживать упорядоченный валютный режим среди государств-членов и избегать использования девальвации валют в целях получения преимущества в конкуренции;

- оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой экономики;

- за счет временного предоставления общих ресурсов фонда государствам-членам при соблюдении адекватных гарантий создавать у них состояние уверенности, обеспечивая тем самым возможность исправления

диспропорций в их платежных балансах без использования мер, которые могут нанести ущерб благосостоянию на национальном или международном уровнях;

– сокращать продолжительность нарушений равновесия внешних платежных балансов государств-членов, а также уменьшать масштабы этих нарушений;

– поддерживать устойчивость валютных паритетов и устранение валютных ограничений;

– предоставлять кредитные ресурсы любым странам-участницам для выравнивания платежных балансов.

Республика Беларусь стала членом МВФ в 1992 году. Ее квота в Фонде составляет 681,5 млн. СДР. Членство в МВФ обеспечивает реализацию программы технического содействия со стороны ключевых департаментов Фонда по вопросам улучшения подходов к проведению денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики. Основным направлением сотрудничества являются кредитные программы с МВФ.

Группа Всемирного банка представляет собой специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на оказание помощи в целях развития экономики, решения социально-экономических задач, стимулирование развития рыночных отношений в развивающихся и транзитивных странах

В группу Всемирного банка входят: Международный банк реконструкции и развития (МБРР, 1944г.), Международная финансовая корпорация (МФК, 1956г.), Международная ассоциация развития (МАР, 1960г.), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС, 1966г.), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГГИ, 1988г.).

Главная цель деятельности Всемирного банка – обеспечение стабильности и сокращения бедности в мире.

В состав Всемирного банка входит более 180 государств.

Участниками МРББ могут быть только члены МВФ. Основные направления деятельности:

- финансирование программ в системе образования;
- финансирование мероприятий по борьбе со СПИДом;
- финансирование программ здравоохранения;
- оказание помощи в сокращении бремени задолженности;
- борьба против коррупции в международном масштабе;
- помощь странам, пережившим вооруженные конфликты;
- оказание помощи бедным странам.

Европейский банк реконструкции и развития был создан в 1990 году с целью оказания помощи бывшим социалистическим странам Центральной и Восточной Европы в формировании рыночных отношений.

Банк международных расчетов (БМР) – первый международный банк, который создан в 1930 году на основании межправительственного соглашения Англии, Бельгии, Германии, Италии, Франции, и Японии. Эти государства подписали также конвенцию со Швейцарией, в соответствии с которой БМР был размещен в Базеле.

Целью создания БМР провозглашалось содействие сотрудничеству центральных банков стран-участниц и обеспечение международных расчетов между ними. Являясь учредителями БМР, центральные банки этих стран выступают одновременно и его клиентами. Поэтому БМР часто называют международным банком центральных банков.

Вопросы для самоконтроля

1. Структура международных финансовых отношений.
2. Этапы развития международных финансовых отношений.
3. Валютная система: понятие и виды.
4. Назовите субъектов валютных отношений.
5. Каким образом регулируется международная инвестиционная деятельность?

6. Объясните роль международной банковской системы в реализации финансовых отношений в международном бизнесе.
7. Этапы развития международных кредитных отношений, их субъекты и формы.
8. Назовите инструменты международного фондового рынка.
9. Функции международных финансовых организаций в реализации финансовых отношений.

3.3 Валютные курсы и их учет в бизнесе

Валютой является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной денежной единице и используемое во внутренних и международных расчетах. Это могут быть банкноты, денежные средства на банковских счетах, казначейские билеты, чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства, как находящиеся в обращении, так и изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки.

Вся мировая валюта может быть классифицирована по нескольким признакам.

По статусу валюты выделяют национальную, иностранную, резервную.

Под национальной (внутренней) валютой понимается установленная законом денежная единица данного государства. Внутренняя валюта является иностранной валютой по отношению к партнеру-нерезиденту, который осуществляет финансовые операции на территории данной страны в этой валюте.

К *иностранной валюте* относят иностранные банкноты и монеты, а также требования, выраженные в иностранных валютах в виде банковских вкладов, векселей и чеков. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, хранится на счетах в банках, но не является законным платежным средством на территории данного государства (за исключением периодов сильной инфляции).

Резервной является валюта, в которой страны держат свои ликвидные международные резервы. Это национальные кредитно-денежные средства ведущих стран-участниц мировой торговли, которые используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

К международным резервам относятся также и специальные права заимствования (СДР). *Специальные права заимствования (Special Drawing Rights)* представляют собой международный резервный актив, созданный МВФ в 1969 году в дополнение к официальным резервам государств-членов организации. СДР – это условная расчетная единица Международного валютного фонда, представляющая собой сумму резервных платежей государств в резервной системе. Государства-члены МВФ могут обменивать СДР на свободно используемую валюту. «Официальность» СДР проявляется в том, что эти денежные инструменты могут быть использованы только в расчетах между правительствами и другими официальными органами и организациями.

Стоимость СДР основана на корзине из пяти основных валют, в которую наряду с долларом США, евро, японской иеной и британским фунтом стерлингов с 1 октября 2016 года включена китайская валюта юань, признанная с настоящего время свободно используемой валютой.

Структура валютной корзины пересматривается Исполнительным советом МВФ каждые пять лет, в процессе чего дается оценка критериев выбора валюты, методологии взвешивания, и т.д. Вес каждой валюты корзины отражает относительную значимость важнейших валют в мировых торговых и финансовых системах. С ноября 2015 года исходные веса каждой валюты в валютной корзине СДР составляют:

доллар США — 41,73 %;

евро — 30,93 %;

китайский юань — 10,92 %;

японская иена — 8,33 %;

британский фунт стерлингов — 8,09 %.

С точки зрения режима использования вся валюта подразделяется на *свободно-конвертируемую, частично-конвертируемую* и *замкнутую*.

Свободно-конвертируемая валюта (СКВ) без всяких ограничений обменивается на все остальные валюты и участвует в международных расчетах (доллар, японская йена, английский фунт стерлингов, евро). Отдельные СКВ активно используются при осуществлении международных инвестиций и предоставлении кредитов, вследствие чего имеют статус резервных валют. В резервных валютах центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям.

Частично-конвертируемая валюта обменивается только на ограниченный круг иностранной валюты. Как правило, частичная обратимость валюты возникает в том случае, когда существующие в стране валютные ограничения не распространяются на отдельные направления внешнеэкономической деятельности или когда устанавливаются определенные ограничения по валютным операциям с отдельными странами. Наиболее распространенной формой частичной конвертируемости является введение ограничений на операции, связанные с международным движением капитала.

Замкнутая (неконвертируемая) валюта функционирует в пределах одной страны и не обменивается на другие иностранные. Для стран с неконвертируемыми валютами характерно, как правило, существование государственной валютной монополии, когда все валютные операции осуществляются по установленным государством курсам.

Конвертируемость валюты имеет значение для сохранения и поддержания конкурентной альтернативы между внутренними и внешними рынками, когда в условиях открытости экономики внутренняя экономика функционирует как часть мировой экономики, а мировая экономика оказывает непосредственное влияние на внутренний рынок.

Международные операции предполагают сопоставление между собой цен (стоимостей) национальной и иностранной валют, поскольку за каждым покупаемым или продаваемым товаром стоит цена, выраженная в деньгах. Это приводит к возникновению валютного курса и необходимости определения его уровня.

Валютный курс – это количественное соотношение двух валют, по которому совершается их обмен. Его часто называют *номинальным валютным курсом*; он выражает количество валюты одной страны, приходящейся на единицу валюты другой страны. Валютный курс выступает важным показателем экономического развития, инструментом осуществления государственной финансовой политики, а также характеристикой состояния валютного рынка государства. При этом валютный курс выполняет следующие основные функции:

- осуществление взаимного обмена валютами при торговле товарами и услугами, при движении капиталов и т.д.;
- сравнение цен мировых и национальных рынков и стоимостных показателей разных стран;
- переоценка активов фирм и банков в иностранной валюте.

Классификация валютных курсов осуществляется по нескольким признакам (таблица 3.3).

Таблица 3.3

Классификация валютных курсов

Классификационный признак	Виды валютных курсов	Характеристика валютных курсов
по отношению к участникам сделки	<i>курс покупки</i>	курс, по которому банк покупает базовую валюту, продавая валюту котировки
	<i>курс продажи</i>	курс, по которому банк продает базовую валюту, покупая валюту котировки.
	<i>средний курс</i>	представляет собой среднюю арифметическую величину курсов продавца и покупателя; используется при экономических сопоставлениях курсов за определенный промежуток времени
по учёту инфляции	<i>номинальный</i>	обменный курс валют, действующий в

		настоящий момент времени на валютном рынке страны. Номинальный валютный курс не позволяет анализировать внешнеэкономическую деятельность в долгосрочном периоде времени, так как постоянно меняется под влиянием изменений общего уровня цен в стране, платёжного баланса, денежно-кредитной политики правительства и других факторов
	<i>реальный</i>	это номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в стране, к валюте которой котируется национальная валюта
по способу становления	<i>официальный</i>	устанавливается государством, обычно в лице Центрального банка, на определенный период, (например, на сутки) и используется в официальных расчетах
	<i>неофициальный</i>	используется при расчетах между обычными гражданами или юридическими лицами по собственному усмотрению
по способу фиксации	<i>плавающий</i>	курс валют, который формируется под воздействием рыночного спроса и предложения
	<i>фиксированный</i>	это курс национальной валюты, зафиксированный по отношению к одной добровольно выбранной валюте
	<i>смешанный</i>	сочетает в себе элементы фиксированного и плавающего валютных курсов. Примером такого валютного курса является курс национальных валют - стран Европейского валютного союза, которые были фиксированы в 1 ЭКЮ, а через него соответственно жестко привязывались друг к другу, но по отношению к валютам стран, не входящих в ЕВС, находились в свободном плавании
по виду сделок	<i>курс «спот»</i>	курс валют, по которому она продаётся или покупается на условиях немедленной поставки в течение не более чем двух дней с момента заключения сделки, при условии, что курс обмена устанавливается сразу при заключении сделки
	<i>курс «форвард»</i>	курс покупки или продажи валюты на условиях её поставки в оговоренный срок в будущем. Обычно время обмена в будущем устанавливается в пределах от трех дней до одного года

	<i>курс «своп»</i>	курс валютной операции, при которой осуществляется наличная (на условиях спот) покупка (продажа) валюты А в обмен на валюту В с одновременной продажей (покупкой) такой же суммы валюты А в обмен на валюту В на срок (на условиях форвард)
по способу продажи	<i>курс наличной продажи</i>	устанавливается для обмена наличных банкнот и монет в обращении
	<i>курс безналичной продажи</i>	устанавливается для проведения безналичных операций, которые осуществляются путем записей на счетах

Определение курса двух валют называется *котировкой*. Выделяют три вида котировок: прямая, обратная, кросс-котировка.

Прямая котировка определяет, сколько единиц национальной валюты приходится на одну единицу свободно-конвертируемой валюты (один доллар). Например, на 6 сентября 2018 г. Центробанк России установил стоимость одного доллара США в размере 68,46 российских рублей.

Обратная (косвенная) котировка определяет, сколько свободно-конвертируемой валюты приходится на одну единицу национальной валюты. Эта котировка традиционно используется для британских фунтов, а также австралийских и новозеландских долларов. Косвенную котировку используют и при расчете курса евро (EUR/USD). Например, котировка EUR/USD1,23 показывает, что в 1 евро содержится 1,23 долл. США.

Кросс-котировка (кросс-курс) – это определение курса двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте. Такая котировка используется в случае, если одна валюта не торгуется напрямую по отношению к другой. Например, есть котировка рубль-доллар США и доллар США–австралийский доллар. А прямой котировки рубль–австралийский доллар нет. Тогда обмен может быть проведен через другую валюту, то есть через тот же доллар.

При заключении международных сделок для обозначения валюты конкретной страны применяются международные ISO-коды валют. Код

отдельной валюты состоит из трех букв: первые две буквы обозначают страну, третья – валюту. Например, американский доллар обозначается USD, европейская валюта – EUR, английский фунт – GBP, японская иена – JPY, швейцарский франк – CHF, и т.д. При этом, валютные курсы отображаются парой валют, участвующих в сделке. Например, пара GBP/ USD показывает, сколько долларов США содержится в одном английском фунте.

Пропорция обмена национальной валюты на иностранную формируется в соответствии с выбранным *режимом валютного курса*. В общем виде различают два основных режима валютных курсов – система фиксированных и система плавающих (гибких) курсов.

При фиксированном валютном курсе (fixed exchange rate) курс национальной валюты устанавливается Центральным банком или правительством страны на определенном уровне по отношению к валюте какой-либо страны (к валютной корзине или к международной денежной единице). Особенность фиксированного курса состоит в том, что он остается неизменным в течение продолжительного промежутка времени, не зависит от изменения спроса и предложения на валюту и поддерживается путем интервенций Центрального банка.

Интервенции Центрального банка представляют собой операции по покупке и продаже иностранной валюты в обмен на национальную валюту с целью поддержания валютного курса национальной денежной единицы на неизменном уровне. Такие операции основаны на операциях с валютными резервами и связаны с состоянием платежного баланса страны.

Если курс национальной валюты растет, это свидетельствует об увеличении спроса на товары данной страны, о росте экспорта, что обуславливает приток иностранной валюты в страну и положительное сальдо счета текущих операций. Это, в свою очередь, ведет к притоку капитала в страну, положительному сальдо счета движения капитала, и, как следствие, обуславливает профицит платежного баланса. Чтобы снизить валютный курс,

Центральный банк увеличивает предложение национальной валюты, скупая иностранную валюту. В результате происходит пополнение валютных резервов.

И наоборот, снижение курса национальной валюты происходит, когда данная страна увеличивает спрос на импортные товары и иностранные финансовые активы. В результате роста импорта появляется дефицит счета текущих операций, а из-за роста спроса на иностранные финансовые активы происходит отток капитала, и сальдо счета движения капитала становится также отрицательным. В этом случае возникает дефицит платежного баланса. Чтобы профинансировать этот дефицит и повысить курс национальной валюты, Центральный банк сокращает предложение национальной валюты, т.е. покупает ее, продавая иностранную валюту, в результате чего сокращаются валютные резервы страны.

При режиме фиксированных валютных курсов опасен как хронический профицит платежного баланса, так и хронический дефицит. При хроническом профиците платежного баланса возникает возможность сверхнакопления официальных резервов, что чревато инфляцией, поскольку Центральный банк для поддержания фиксированного курса в условиях его роста при профиците платежного баланса будет вынужден постоянно увеличивать предложение денег, т.е. национальной валюты. При хроническом профиците платежного баланса появляется угроза полного истощения официальных резервов, так как Центральный банк для поддержания фиксированного курса будет вынужден постоянно увеличивать предложение иностранной валюты, и ее резервы постепенно исчерпываются. Это ведет к тому, что опасаясь либо инфляции, либо исчерпания валютных резервов, Центральный банк может оказаться вынужденным официально повысить (ревальвация) или снизить (девальвация) валютный курс национальной денежной единицы относительно других валют ,

Система плавающих (floating) или гибких (flexible) валютных курсов предполагает, что валютные курсы регулируются рыночным механизмом и устанавливаются под влиянием спроса и предложения валюты на валютном рынке. Поэтому уравнивание платежного баланса происходит без

вмешательства (интервенций) Центрального банка и осуществляется через приток или отток капитала.

В условиях жестких компромиссов между «фиксированными» и «плавающими» курсами предпринимались также попытки найти нечто промежуточное. В частности, как в научной литературе, так и на практике предпринимались попытки разработать «промежуточные режимы», которые сочетали бы в себе преимущество фиксированных курсов (стабильность) с преимуществом гибких систем (гибкость). Исходя из этого, в настоящее время Международный валютный фонд (МВФ) применяет более широкую классификацию действующих на данный момент курсовых режимов (таблица 3.4).

Таблица 3.4

Системы валютных курсов по определению Международного валютного фонда [1]

Название	Характеристика
<i>1. Система валютно-обменных операций без независимого законного средства платежа</i>	характерна для стран, которые либо входят в состав валютного союза, либо “долларизованы”, то есть используют валюту других стран
<i>2. Система валютного совета</i>	подразумевает использование режима строго (жесткого) фиксированного обменного курса, основные характеристики которого и уровень курса указаны в законе или другом документе правового характера и не могут изменяться. Требование о покрытии резервами подразумевает строгие лимиты на эмиссию денег
<i>3. Система обычной фиксации курса</i>	означает, что валюта привязывается к какой-то другой валюте по установленному (фиксированному) курсу, который в случае возникновения серьезного экономического дисбаланса может быть изменен посредством ревальвации или девальвации
<i>4. Система обычной привязки к корзине валют</i>	предполагает, что валюта привязывается к корзине валют двух или нескольких стран, а удельный дельный вес каждой из валют устанавливается в зависимости от прочности экономических связей с разными странами
<i>5. Фиксированный обменный курс в пределах горизонтального коридора</i>	означает, что обменный курс устанавливается как под воздействием рыночных сил, так и в результате интервенций, но в пределах установленного горизонтального коридора. В случае резкого колебания курса под влиянием рынка и его выхода за пределы

	данного коридора Центральный банк страны обязан вмешаться, чтобы удерживать курс в установленных пределах
6. «Ползущая привязка»	автоматическая девальвация/ревальвация валюты происходит по формуле, в которой обычно используются инфляционные дифференциалы в качестве ориентиров
7. Ползущий коридор	подразумевает, что валютный курс может свободно перемещаться в пределах установленного коридора, границы которого с обеих сторон устанавливаются с учетом инфляционных дифференциалов. В случае слишком резкого изменения обменного курса и достижения им границы коридора требуется вмешательство Центрального банка
8. Управляемый плавающий обменный курс без заданного коридора обменного курса	определяется рынком, однако Центральный банк страны вмешивается по своему усмотрению с намерением повлиять на обменный курс
9. Независимый плавающий курс	определяется исключительно валютным рынком без какого-либо вмешательства со стороны Центрального банка страны

Первые два типа валютных режимов требуют полного и абсолютного подчинения всех финансово-кредитных мероприятий внутри страны выполнения целей по поддержанию курсовой привязки. Благодаря такому выбору органы управления обязаны также понимать, что жесткий режим, как правило, не оставляет никаких вариантов для монетарной политики страны, даже если все более открытый счет капитала ведет к быстрым (и, возможно, деструктивным) изменениям внутренней ликвидности. Другими словами, преимуществом фиксированного валютного курса является предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объеме внешней торговли и международных кредитов, однако явным недостатком выступает невозможность проведения независимой кредитно-денежной политики.

Режимы плавающих курсов требуют, чтобы руководящие органы имели в своем распоряжении альтернативный якорь, который был бы заметен и пользовался доверием, а также мог посылать сигналы финансовым рынкам о качестве монетарной политики. Для системы плавающих валютных курсов

явным преимуществом является существование свободного рыночного механизма, способного урегулировать платежный баланс без потерь официальных резервов. В то же время непредсказуемые колебания, характерные для системы гибких курсов, отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, не исключая возможности проведения инфляционной политики со стороны Центрального банка.

На величину валютного курса влияет совокупность факторов. Такая многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями, такими как стоимость, цена, проценты, платежный баланс и т.д.

Выделяют две основные группы факторов, влияющих по формированию валютного курса: структурные факторы, которые действуют в долгосрочном периоде, и конъюнктурные факторы, проявляющиеся в краткосрочном периоде (таблица 3.5).

Таблица 3.5

Факторы, влияющие на валютный курс

<i>Структурные</i> (долгосрочный период)	<i>Конъюнктурные</i> (краткосрочный период)
<ul style="list-style-type: none"> • Уровень и темп инфляции; • Состояние платежного баланса; • Изменение процентных ставок; • Валютная политика страны ; • Степень использования валюты в международных расчетах; 	<ul style="list-style-type: none"> • Спекулятивные валютные операции; • Скорость осуществления международных платежей; • Политическая стабильность; • Цены на энергоносители и другое сырье; • Прогнозы, слухи;

1. Уровень и темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты (если не противодействуют иные факторы). Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане.

Особенно велико влияние инфляции на валютный курс для стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на базе экспортных цен. Импортные цены менее приемлемы для расчета относительного паритета покупательной способности валют, так как сами во многом зависят от динамики валютного курса.

2. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных потребителей (заемщиков). Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Такая нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение, и, как следствие, на валютный курс.

3. Изменение (колебания) процентных ставок в разных странах. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов в страну, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу. Такое движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов. Помимо этого, при проведении валютных операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов с целью извлечения прибылей. Они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки выше.

4. Спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на

колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

5. Степень использования определенной валюты в международных расчетах. Например, масштабы спроса и предложения доллара США обусловлены тем, что 60% операций евробанков осуществляются в именно долларах.

6. Скорость осуществления международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте. Такая тактика, получившая название «лидз энд лэгз», влияет на платежный баланс и, следовательно, на валютный курс.

7. Валютная политика страны, в частности, соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса. Формирование валютного курса на валютных рынках через механизм спроса и предложения валюты формирует реальный валютный курс, который является показателем состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Валютная политика государства, направленная на повышение либо снижение курса валют, исходит из текущих задач валютно-экономической политики страны.

8. Цены на энергоносители и другое сырье. Если экономика страны не диверсифицирована и зависит в основном от экспорта сырья, то в результате снижения мировых цен на сырьевые товары, такие как нефть, газ, золото и др., курс национальной валюты падает.

Кроме вышперечисленного, на курсы валют влияют такие факторы как политическая обстановка в стране, войны, катаклизмы, катастрофы, а также различного рода прогнозы и слухи. Чаще всего неожиданные фундаментальные новости приводят к массовой панике и, соответственно, к резким курсовым колебаниям валют, которые со временем стабилизируются на новых уровнях.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите определение валюты.
2. Что собой представляет иностранная валюта?
3. Какие валюты выделяют с точки зрения режима использования?
4. Что собой представляет валютный курс?
5. Чем отличается номинальный и реальный валютный курс?
6. В чем отличие прямой и обратной котировки? Какая котировка используется в вашей стране?
7. Кросс-курс – это ... (закончите определение).
8. Чем отличаются режимы фиксированных и плавающих курсов? Выделите преимущества и недостатки каждого из них.
9. Какие факторы влияния на валютный курс можно считать конъюнктурными? Структурными?
10. Охарактеризуйте влияние темпов инфляции на валютный курс.

Глава 4. Мобильность труда и капитала, трансфер технологий

4.1 Сущность, виды и особенности миграционных процессов

За весь период существования нашей цивилизации миграция является составной частью жизни народов всего мира, одним из способов существования человека в постоянно меняющейся действительности. В самом начале развития человек перемещался на новые земли с целью своего выживания при изменении природных и климатических условий. На следующем этапе развития человечества миграция начала зависеть от плодородия земли, плотности населения, что приводило к вынужденному переселению на новые земли, часто принимая форму войн между общинами за владение землей. В средневековой Европе передвижения населения проходили чаще всего из районов, пораженных эпидемиями, войнами и голодом. Великие географические открытия XV – XVII веков способствовали массовому переселению европейцев, в основном в Америку. Резко возросли миграционные потоки в эпоху индустриализации. В русле общемировых тенденций происходило освоение огромной части Евразийского континента и завершение создания Российской империи. В каком-то смысле, миграция населения создала современную картину обитаемой Земли (ойкумены) – возникнув в одном или нескольких местах, человек в процессе миграции заселил и освоил пригодные для обитания территории. Важным событием, которое повлияло на мобильность населения на земле, явилось образование национальных государств, в функции которых вошло сохранение существования в конкретном обществе определенного уровня жизни, этнической и культурной целостности и пограничный контроль с целью ограничения притока иностранцев. На данный момент времени размещение населения по территории Земли представляет собой результат пространственного распределения населения. Степень населения конкретной территории определяется показателем плотности населения, который представляет собой численность постоянного населения, приходящегося на

единицу площади – 1 кв. м или 1 кв. км. Плотность населения (ПН) в мире не равномерна – наряду с густонаселенными районами с высокой плотностью населения существуют и малонаселенные части планеты (табл. 4.1, составлено по [1]).

Таблица 4.1.

Самые густонаселенные и малонаселенные территории

Самые густонаселенные территории		Самые малонаселенные территории	
Государство	Средняя ПН (чел/км ²)	Государство	Средняя ПН (чел/км ²)
Монако	18 680	Ливия	3,2
Сингапур	7 605	Мавритания	3,1
Ватикан	1 915	Исландия	3,1
Бахрейн	1 720	Суринам	3,0
Мальта	1 430	Австралия	2,8
Мальдивы	1 360	Намибия	2,6
Бангладеш	1 155	Монголия	2,0

При этом плотность размещения населения очень отличается в разных регионах одного и того же государства. Самыми основными факторами плотности населения являются:

природно-климатические условия: рельеф местности, климатические условия, наличие источника воды, заболоченность земель;

исторический фактор: по версии ученых, формирование человека разумного связывают с тремя очагами на планете, что повлияло на высокую плотность населения в этих районах Земли;

демографический фактор: в одних странах и регионах показатели рождаемости в несколько раз выше, чем в других;

экономический фактор: в последние два-три столетия влияние этого фактора особенно заметно: людей привлекают промышленно развитые районы с достаточным количеством городов, предприятий и инфраструктуры;

экологический фактор: чистота воздуха, воды и т.д. Средняя плотность населения, по состоянию на 2019 год, Беларуси – 45,67 чел/км²; России – 8,55 чел/км²; Казахстана – 6,42 чел/км² [2].

Современные миграционные процессы имеют существенное отличие от более ранних миграций. Если раньше массовые миграции в основном были вызваны политическими и природными катаклизмами и часто носили стихийный характер, то сегодня это постоянный процесс, имеющий тенденцию к росту.

Миграция – это процесс перемещения людей из одного региона в другой с целью перемены постоянного или временного места жительства.

Мигрант - лицо, проживающее в другой стране в течение более одного года, независимо от причин и методов миграции.

Всемирный банк предоставляет для анализа такой показатель, как *международный запас мигрантов – число людей, родившихся в стране, отличной от той, в которой они живут, включая беженцев.* Динамика этого показателя представлена в таблице 4.2 (составлено по [3]).

Причины, побуждающие людей к переезду, могут иметь разный характер: экономический, социальный, культурный, политический и т.д.

К экономическим причинам можно отнести: неравномерность экономического развития стран; уровень безработицы; различия в заработной плате; факторы экономической конъюнктуры; экономические циклы; аграрное переселение (безземелье); деятельность транснациональных корпораций и другие.

Таблица 4.2

Международный запас мигрантов

год	международный запас мигрантов (чел.)	международный запас мигрантов (% от численности населения мира)
1960	71 889 946	н/д
1990	152 269 004	2,891
2000	172 278 883	2,829

2010	221 233 994	3,205
2015	243 192 681	3,338

К неэкономическим причинам (социальным, культурным, политическим) можно отнести: климатические факторы («солнечная миграция»); уровень развития медицины; политическую и физическую свободу; религиозные факторы; этнические; демографические (вступление в брак, связанный с переездом; съезд с родителями или детьми); стремление получить лучшее образование; военные действия; проблемы беженцев и вынужденных переселенцев и другие.

В последнее время миграция приобрела мировые масштабы и оказывает большое влияние на экономическое развитие стран, которые вовлечены в этот процесс. При этом важно отметить, что *временная миграция оказывает влияние на экономическое развитие региона, а постоянная меняет и демографическую картину страны*. Только за XXI век (с 2000 г. по 2017 г.) численность международных мигрантов возросла на 49%, превысив показатель роста мирового населения, который составил 23% [4]. Современный подход к классификации миграции выделяет следующие критерии (см. табл.4.3)

В силу своей многофакторности понятие миграции и её причины рассматриваются разными специалистами – социологами, демографами, экономистами, психологами.

Таблица 4.3

Классификация миграции

Критерий	Виды миграции	Описание
Способ принятия решения	добровольная	осознанное перемещение, вызванное экономическими или неэкономическими причинами
	вынужденная	обусловлена политическими или экологическими причинами (государственное отселение или переселение, военные действия, экологические, техногенные катастрофы, политические и этнические конфликты)

	принудительная (депортация)	население вывозится из страны проживания не по своей воле
Характер пересекаемых границ	внутренняя	перемещение людей в пределах одной страны между административными районами
	внешняя (международная)	перемещение людей из одной страны в другую с пересечением государственных границ. <i>Эмиграция</i> – выезд населения из данной страны за её пределы; <i>Иммиграция</i> – въезд населения в данную страну из-за её пределов; <i>Реэмиграция</i> – возврат на родину ранее эмигрировавшего населения.
Продолжительность (временной признак)	безвозвратная (постоянная)	связана с изменением места жительства и, возможно, гражданства
	временная	переселение на длительный, но ограниченный срок. Например, с работником пописывается временный контракт на несколько лет
	сезонная	работы ограничены определенным периодом от нескольких месяцев до одного года
	маятниковая (челночная)	работник ежедневно едет на работу, а вечером возвращается обратно
	эпизодическая	туристические и деловые поездки, не имеющие регулярного характера
По степени законности	нелегальная	мигрант прибывает в качестве гостя или туриста, а сам незаконно трудоустраивается. Пересечение государственных границ нелегальным способом.
	законная (легальная)	с соблюдением регламентирующих правил
По организации	общественно-организуемая	реализуется с помощью общественных структур или государства
	неорганизованная	без вмешательства государства
По типу статуса в принимающей стране	ассимиляционная	с последующим предоставлением вида на жительство, а затем гражданства
	неассимиляционная	без предоставления права на жительство

Экономистов в первую очередь интересует миграция, в основе которой – трудовая мобильность, направленная на реализацию экономических интересов человека. Трудовая мобильность оценивается двумя способами. *Уровень реализованной (фактической) трудовой мобильности* измеряется на основе имеющихся данных, иллюстрирующих миграционные перемещения – их объем и интенсивность. *Потенциальная трудовая мобильность* – теоретическая готовность населения к изменениям, связанным с работой, выясняется путем проведения социологических опросов. Потенциальная трудовая мобильность важна для регулирования рынка труда [5, с.49].

Именно экономические причины в основном определяют современные тенденции миграции. Люди надеются улучшить свое благосостояние на новом месте благодаря новой работе. Это подтверждает движение работников из развивающихся стран в экономически развитые страны - Европу (например, население трудоспособного возраста Турции эмигрируют активно в Германию; жители Алжира, Марокко – во Францию; граждане Индии, Египта – в Великобританию), а также в Америку и Канаду. Миграция между развивающимися странами тоже существует и происходит в сторону более индустриально-развитых стран или богатых топливно-энергетическими ресурсами (например, из Пакистана и Индии в ОАЭ, Катар, Бахрейн) [6, с.543]. Наряду с ярко выраженными экономическими факторами, все мотивы переселения, даже неэкономические, все равно в конечном счете объясняются желанием улучшить свое положение, или говоря языком экономической теории, достичь более высоко уровня полезности. Поэтому, с точки зрения некоторых исследователей, любая добровольная миграция может рассматриваться как экономическая.

Основанием для получения вида на жительство служат четыре основные группы причин (целей пребывания): семейные обстоятельства, получение образования, работа (оплачиваемая деятельность), а также другие причины, включая международную защиту, пребывание без права работы, выполнение

дипломатических обязанностей и другие. Структура первичных разрешений на пребывание в странах ЕС-28 по целям приведена на рис. 4.1 [7].

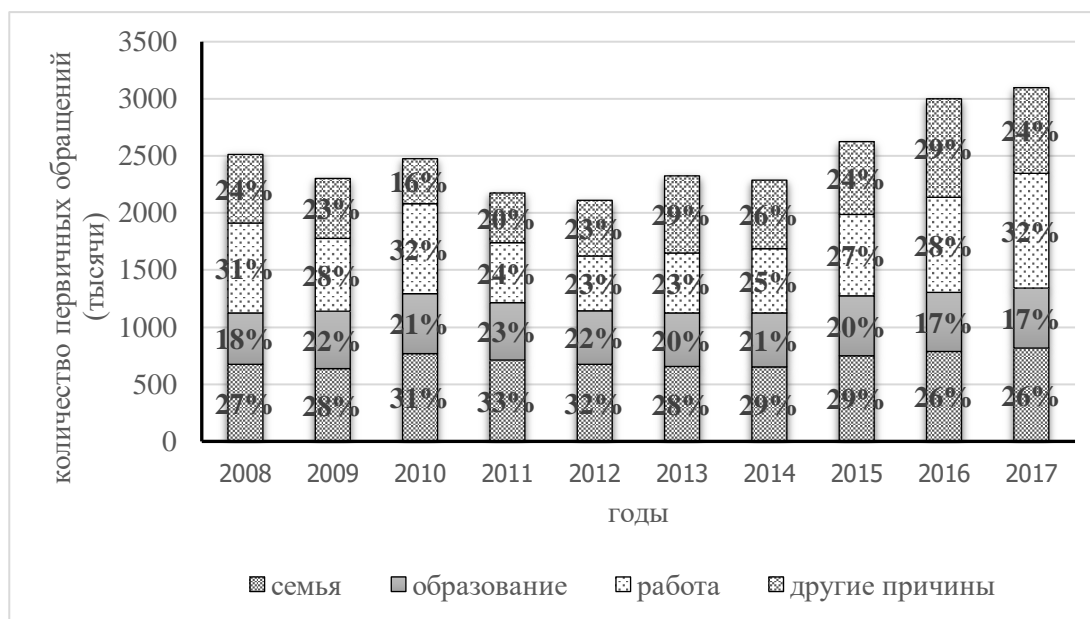


Рис.4.1 – Структура первичных разрешений на пребывание в странах ЕС-28 (% от общего числа выданных разрешений)

Основные этапы развития теории миграции. Миграция рабочей силы как яркое явление экономической и общественной жизни всегда привлекала внимание ученых начиная с меркантилистов до исследователей сегодняшних дней. Экономические подходы к объяснению природы трудовой миграции рассматривают её как механизм перераспределения рабочей силы [8, с.17-18]. Одним из первых серьезных теоретических обоснований перемещения рабочей силы является *неоклассическая теория миграции* (яркий представитель – Дж. Хикс), главная идея которой заключалась в том, что миграция – решение рационального индивида, способного на основе полной и достоверной информации верно оценить свои перспективы. Проблемы безработицы и затрат на переезд не принимались во внимание. Основным стимулом миграции выделялась дифференциация в уровнях оплаты труда между странами, вызванная неравномерным распределением факторов производства. Но с течением времени выяснилось, что эта теория не может объяснить ряд важных эмпирических факторов, ибо её предпосылки слишком упростили

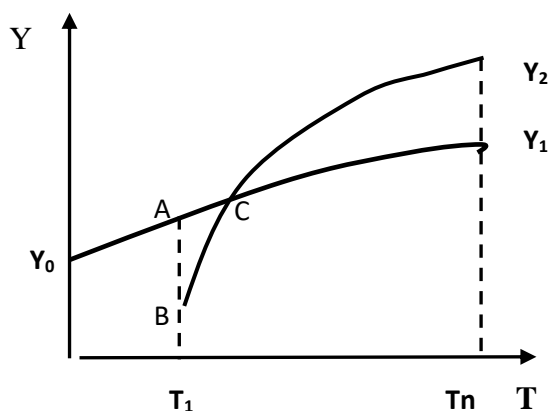
действительность. Но именно в рамках неоклассической теории миграцию начали рассматривать как сознательное решение индивида, стремящегося максимизировать свои доходы. Восполнять ограниченность неоклассического подхода стала *концепция новой экономики миграции*, в рамках которой миграция рассматривалась как стратегия семьи (домохозяйства), нацеленная на минимизацию риска резкого колебания доходов посредством их диверсификации и на преодоление финансовых ограничений производственных возможностей. Эта концепция утверждала, что зачастую решение о миграции принимается человеком не индивидуально, а совместно с другими членами его семьи, которые не меняют место жительства. Таким образом был совершен переход от идеи индивидуальной независимости при принятии решения к групповой взаимозависимости, выгодной для всех ее участников, что подтверждает ориентацию на объяснение миграции как стратегии, а не как примера человеческого безрассудства или безграничного, но слабо оправданного оптимизма. Значимым новым фактором становится уровень доходов окружения семьи, принимающей решение о миграции (предложен О. Старком). Все люди тем или иным способом сравнивают свои доходы с доходами окружающих их людей. И эти сравнения могут вызывать либо удовлетворение, либо, наоборот, психологическое напряжение. В этом случае миграция может играть роль инструмента решения проблемы неудовлетворенности социальным положением и переезд может помочь занять более высокую позицию в рамках определенной социальной группы., либо поменять эту группу на более высокую. Согласно этой концепции результатом постоянного перемещения может стать либо достижение полного равенства, либо система с постоянно присутствующим миграционным перемещением. Дальнейшее развитие теория миграции получила в *концепции дуальности рынка труда*, которая обобщает принципы развития международных экономических связей и последующего выравнивания условий спроса и предложения на национальных рынках труда. В результате этого выравнивания возникают новые факторы, которые порождают определенные точки роста и

ускоряют экономическое и научно-техническое развитие всех затронутых стран. *Концепция общемировой миграционной системы* продолжает изучение международной миграции в контексте глобализации мировой экономики (основоположник – И. Валлерстейн). Согласно этой концепции мировая система рассматривается как поликультурное территориальное разделение труда, где производство и обмен базовыми товарами и факторами производства необходимо для повседневной жизни всех её жителей. Разделение труда основывается на способах и условиях производства и ведет к выделению трех региональных зон – ядра, полупериферии и периферии. Выделенные зоны отличаются по географическим и культурным признакам, одни фокусируются на трудоемких (периферия), а другие – капиталоемких производствах (ядро). Полупериферия играет роль буферной зоны и представляет собой смещение обоих типов деятельности. К странам, формирующим «ядро», часто относят США, Англию, Канаду, Германию и Австралию. Развитие периферийных зон идет в направлении, которое не позволяет им выйти из своего подчиненного положения. Расширение экономического влияния ядра может менять технологии периферии в сторону сокращения доли использования труда, что порождает возникновение мобильной рабочей силы, готовой к перемещению в другие регионы мира. Таким образом, концепция общемировой миграционной системы предполагает, что причиной миграционного движения является не просто разница в уровне оплаты труда, но и общие условия экономического неравенства и кризисное положение в странах периферии.

Миграционное перемещение, как было сказано ранее, привлекает внимание и представителей других наук, особенно социологов. В рамках социологии доминируют в основном два подхода к трактовке процесса миграции: во-первых, *роль миграции в изменении социальной стратификации общества*, где миграционный поток рассматривается не полностью, а только затрагивает миграцию элиты, включая высококвалифицированных специалистов. Именно перемещение элиты генерирует и воспроизводит социальные слои, наиболее активные в политическом и экономическом

отношении, что согласуется с концепцией новой экономики миграции, согласно которой решение о миграции принимают наиболее продвинутые и активные члены общества. Во-вторых, побудительные социальные причины миграции и её последствия для конкретного, отдельно взятого индивида. Данный подход часто называют *личностным социальным подходом*. В целом, сегодня трудно выделить доминирующую концепцию в теории миграции. И, не смотря на возникновение новых теорий, ни одна пока еще не смогла полностью объяснить все эмпирические феномены миграционного движения. Некоторые теории позволяют лучше объяснить причины миграции в развитые страны, другие лучше описывают последствия миграционного движения. Таким образом, сегодня наука находится в поисках теории, объясняющей миграционное движение в современных экономических условиях [6, с. 544-548].

Основой современных теорий миграции рабочей силы является достаточно известная модель инвестиций в человеческий капитал. Впервые эта модель была предложена в 1958 году Дж. Минсером применительно к объяснению решения целесообразности инвестиций в человеческий капитал. В контексте решения о миграции модель была впервые рассмотрена в 1962 году Л. Сжаастадом [9], а активное применение модели человеческого капитала в анализе миграционных процессов началось с исследования Б. Чизвика в 1978 году [10]. Модель инвестиций в человеческий капитал в контексте принятия решения о миграции представлена на рис.4.2.



где,

Y - доходы работника,

T - время,

T_1 - год переезда из родной страны в другую страну,

T_n - год окончания работы (может быть год выхода на пенсию или с учетом пенсии по старости, год смерти),

Y_1 - кривая доходов работника в его родной стране,

Y_2 - кривая доходов работника в стране, в которую он эмигрировал,

площадь ABC (S_1) - потери, которые понесет работник в связи с переездом,

площадь Y_2CY_1 (S_2) - выгоды, которые приобретет работник в результате переезда.

Рис. 4.2 Модель инвестиций в человеческий капитал в контексте решения о миграции

Принимая решение о миграции (время T_1), человек оценивает потери (издержки), которые он понесет в связи с переездом, которые могут иметь форму как денежных (транспортные, затраты на изучение иностранного языка, оплата проживания и т.д.), так и неденежных (например, психологические — проблемы от разлуки с близкими людьми, поиск новой работы, привыкание к новым условиям жизни и т.д.). Именно психологические издержки отличают перемещение рабочей силы от движения товаров и капитала, они дополняют экономическое измерение измерением социальным и психологическим. Л. Сжаастад утверждал, что если бы психологических издержек не существовало, то число мигрантов было бы намного больше. Но размер психологических издержек невозможно измерить в денежном эквиваленте, т.к. они являются сугубо субъективными. Отрезок AB иллюстрирует то, что первоначально оплата труда мигрантов ниже оплаты труда местных жителей, что объясняется неполнотой переноса человеческого капитала и асимметрией информации на

рынке труда, т.к. работодатель не имеет полной информации о квалификации мигранта, а работник не осведомлен обо всех условиях рынка труда в стране, в которую он мигрировал. Но в дальнейшем, темпы прироста зарплаты мигрантов часто превышают темпы прироста заработной платы местных работников.

Рациональный индивид при решении вопроса о миграции будет сравнивать площадь S_1 и площадь S_2 и примет положительное решение только в том случае, если S_2 будет больше S_1 . В том случае, если работник осуществляет выбор между несколькими странами, то предпочтение отдастся той стране, где эта разница максимальна. Но так как на первом этапе мигрант несет затраты, которые должны окупиться позднее дополнительными доходами, то решение о миграции может рассматриваться как инвестиции, а следовательно, работник оценивает размер чистой приведенной стоимости своих выгод от переезда в другую страну, что можно описать формально в следующем виде:

$$PVN = \sum_{t=T_1}^{T_n} \frac{Y_{2t} - Y_{1t}}{(1+\gamma)^t} - C > 0, \text{ где} \quad (4.1)$$

C – прямые издержки переезда,

γ – индивидуальная ставка дисконтирования.

Таким образом, становятся очевидными *основные факторы, влияющие на решение о миграции:*

- возраст, от которого зависит и продолжительность получения дохода до пенсии (или смерти), и различные психологические факторы (например, молодежное стремление к независимости или привязанность к семье более старшего поколения);
- прямые издержки переезда, которые во многом зависят от расстояния между странами и расходов на изучение языка;
- условия занятости в родной стране и условия занятости в той стране, куда планируется переезд;

- ожидаемая разница в доходах, которая зависит не только от способностей самого человека, но и от налоговых нагрузок, государственных трансфертов и социальной политики государства;

- индивидуальная ставка дисконтирования, которая характеризует субъективные показатели работника. Ставка ниже в том случае, если человек, принимающий решение о миграции, ориентирован на перспективу и готов получить значительные выгоды в будущем, а не сию минуту.

Однако необходимо отметить, что данная модель, в силу своего упрощения, не всегда соответствует реальной жизни. Это приводит к тому, что на современном этапе развития научной мысли модель корректируется, в неё добавляются новые факторы, влияющие на миграцию.

Последствия перемещения рабочей силы. Решения о миграции имеют не только субъективный характер, но и оказывают влияние на объективные социально-экономические процессы как в принимающих странах, так и в собственных, из которых уезжают. Обычно, экономические эффекты перемещения рабочей силы демонстрируются с использованием простой графической модели для двух стран. На рис 4.3 представлены рынки труда в стране А и стране В.

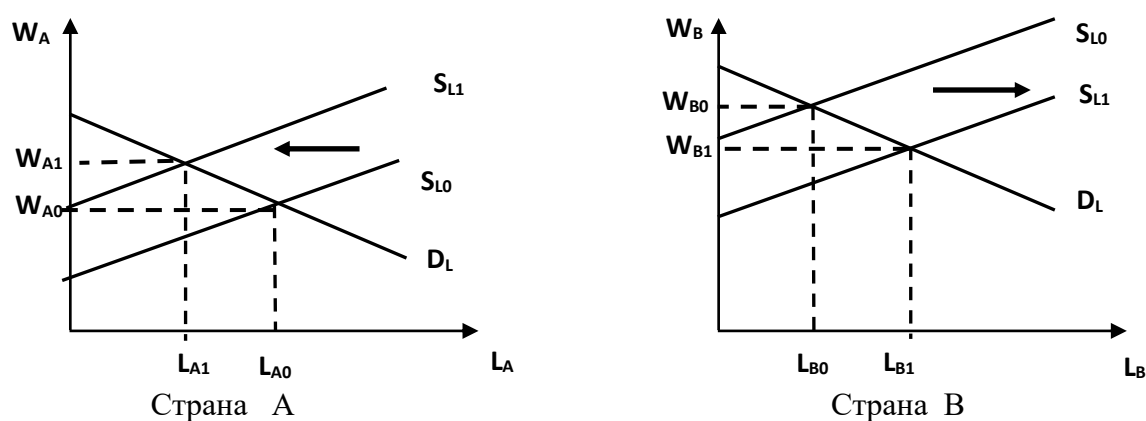


Рис. 4.3 Простая графическая модель перемещения рабочей силы

Например, рабочая сила эмигрирует из страны А в страну В. В результате сокращения предложения труда, в стране А повысится заработная плата с W_{A0} до W_{A1} , а занятость сократится с L_{A0} до L_{A1} . В принимающей стране В,

предложение труда повысится и в результате занятость увеличится с L_{B0} до L_{B1} , а заработная плата сократится с W_{A0} до W_{A1} . Из графика видно, что мигранты выигрывают, их доходы возрастают. Но при этом в стране А растут зарплаты оставшейся рабочей силы. В стране В выигрывают работодатели и экономика в целом – растет производство, но заработная плата наемных работников снижается. Таким образом происходит выравнивание цены оплаты труда. Но на практике эта простая модель не подтверждается, так как, во-первых, абсолютного равенства не может быть достигнуто – есть издержки переезда, а значит должна сохраняться разница в оплате труда в разных странах даже при теоретически допустимой свободной миграции, а во-вторых, модель не отражает сегментацию рынка, а именно дифференциацию работников по уровню квалификации и образования.

Существуют две точки зрения по вопросу последствий перемещения рабочей силы:

- первая - приезжие ухудшают положение местных, занимая их рабочие места и тем самым увеличивая среди них количество безработных;
- вторая – мигранты занимают рабочие места, на которых местные работники отказываются работать из-за низкой заработной платы или тяжелых условий труда и избавляя местных работников от выполнения непривлекательных работ, дают им возможность работать более продуктивно в других, более высокооплачиваемых местах.

Какая из представленных точек зрения ближе к истине? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Последствия международной миграции и для страны донора (страна эмиграции) и для страны реципиента (страна иммиграции) могут быть самыми разными, и в первую очередь они зависят от того, какой квалификацией обладают мигранты [11, с.331-333]. Широкое распространение нелегальной миграции, недостаточный статистический учет миграции и другие факторы осложняют оценку воздействия миграции трудовых ресурсов на экономическое развитие. Возможные последствия международной миграции

кратко сформулированы в таблице 4.4 [4, 12]. Тесные миграционные связи между государством-донором и государством-реципиентом в некоторых случаях могут *положительно сказываться на внешнеэкономическом взаимодействии двух стран* – взаимной торговле и росте количества совместных торговых предприятий, ибо иммигранты хорошо осведомлены о традициях, законах, владеют языком, знакомы с бизнес практиками как страны-донора, так и страны-реципиента, тем самым содействуя реализации торговых связей [13]. Мигранты оказывают как положительное влияние на развитие экономики своей страны, из которой они приехали, так и вносят вклад в экономику страны приема. По данным Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ ООН) в 2017 г. сумма денежных переводов в мире составила 596 миллиардов долларов США, из них 450 млрд отправлялись в развивающиеся страны. Денежные переводы переселенцев в три раза превышали официальную помощь развитых стран на цели развития развивающимся странам. Но это только 15% доходов мигрантов. Остальные 85% мигранты вкладывают в экономику страны пребывания. Основные характеристики современной миграции приведены в таблице 5.

Таблица 4.4

Плюсы и минусы трудовой миграции

Влияние на:	Возможное положительное влияние		Возможное отрицательное влияние	
	в стране-доноре	в стране-реципиенте	в стране-доноре	в стране-реципиенте
<i>Рынок труда</i>	Снижение напряженности на рынке труда; Снижение уровня безработицы; Возможное повышение заработной платы	Ликвидация структурных диспропорций на рынке труда	«Утечка умов», отток наиболее квалифицированных и конкурентоспособных кадров	Рост социальной напряженности; Возможное увеличение безработицы в секторе низкоквалифицированного труда
<i>Качество и уровень жизни населения</i>	Снижение уровня бедности	Повышение качества населения за счет вливания молодых и квалифицированных работников Смягчение проблемы «старение населения»	Снижение качества населения за счет оттока молодых и квалифицированных работников	Нелегальная миграция; межнациональные конфликты; усиление криминогенной обстановки
	Возможный рост доходов за счет трансфертов мигрантов и увеличение покупательской способности	Замедление инфляции за счет более высокой склонности к сбережениям у иностранных работников	Возможный рост инфляции в случае значительного увеличения денежных трансфертов из-за границы	Увеличение бедности при потере работы мигрантом
<i>Государственный бюджет</i>	Ослабление нагрузки на бюджет за счет пособий по безработице	В случае временной миграции экономия на пенсиях и других социальных выплатах; Увеличение налоговых поступлений в случае законной	Сокращение налоговых поступлений в случае эмиграции высококвалифицированной рабочей силы	Увеличение расходов на социальную помощь безработным мигрантам

		миграции		
<i>Экономический рост</i>	Возможность возвращения на родину квалифицированной рабочей силы, освоившей за границей новые технологии и повысившей свою квалификацию	Рост объемов производства; рост конкурентоспособности продукции за счет более низкой оплаты труда; Экономия на обучении в случае привлечения высококвалифицированной рабочей силы	«Утечка умов», отток наиболее квалифицированных и конкурентоспособных кадров может привести к технологическому отставанию	Снижение эффективности и производительности труда из-за использования дешевой рабочей силы

Основные характеристики современной миграции.

2000	2017	примечание
<i>Международный запас мигрантов (% от численности населения мира)</i>		
2,8%	3,4%	Прирост на 49%
<i>Средний возраст мигранта</i>		
38 лет	39,2	В Азии, Океании, Лат. Америке, Карибском бассейне средний возраст снизился на 3 года
<i>Гендерный состав</i>		
н/д	48,4% - женщины	Число женщин-мигрантов превышает число мужчин во всех регионах, кроме Африки и Азии. В некоторых странах Азии число мигрантов-мужчин превышает число женщин в три раза.
<i>Основные страны, где проживают мигранты (млн чел)</i>		
США (34,8) РФ (11,9) Германия (9) Индия (6,4) Франция (6,3) Канада (5,5) Саудовская Аравия (5,3) Великобритания (4,7) Австралия (4,4) Пакистан (4,2)	США (49,8) Саудовская Аравия (12,2) Германия (12,2) РФ (11,7) Великобритания (8,8) ОАЭ (8,3) Франция (7,9) Канада (7,9) Австралия (7) Испания (5,9)	50% всех международных мигрантов живут в 10 странах, 67 % - в 20 странах В большинстве стран Европы, Северной Америки и Океании международные мигранты в 2017 году составляли более 10% от общей численности населения.
<i>Основные страны откуда происходят международные мигранты (млн чел.)</i>		
РФ (10,7) Мексика (9,6) Индия (8) Китай (5,8)	Индия (16,6) Мексика (13) РФ (10,6) Китай (10)	В Индии самое большое количество людей, родившихся в стране, которые сейчас живут за её пределами.

Украина (5,6)	Бангладеш (7,5)	
Бангладеш (5,4)	Сирийская Арабская Республика (6,9)	
Афганистан (4,5)	Пакистан (6)	
Великобритания (3,9)	Украина (5,9)	
Казахстан (3,6)	Филиппины (5,7)	
Пакистан (3,4)	Великобритания (4,9)	

Политика государства. В современной действительности все государства так или иначе регулируют процесс внешней миграции. Нелегальная миграция, особенно обострившаяся и увеличивающаяся в XXI веке, вынуждает правительства экономически развитых стран принимать определенные меры. Государственные меры, регулирующие миграцию, делятся на законодательные и экономические, примеры которых приведены в таблице 4.6.

Таблица 4. 6

Примеры государственных мер, регулирующих миграцию

<i>законодательные</i>	<i>экономические</i>
Правила въезда и выезда	Возможная плата для иммигрантов за въезд и трудоустройство
Квотирование, т.е. определение количественных показателей иммиграции; лицензирование и контроль организаций, принимающих мигрантов	Поощрение въезда наиболее состоятельных граждан, тех, кто инвестировал в экономику страны значительные средства, приобрел недвижимость
Требование подтверждения профессиональной квалификации	Предоставление возможности совершенствования профессиональных навыков, востребованных на рынке труда в данный момент времени
Ограничения по состоянию здоровья	Помощь в адаптации на рынке труда, например, изучение языка

Страны, осуществляя миграционную политику, стремятся получить максимальные выгоды от миграции и смягчить негативные последствия как для субъектов рынка труда (работодателей и работников), так и общества в целом.

Законы о миграции населения регулируют общественные отношения в области миграции, определяют правовые, экономические и социальные основы миграционных процессов, постоянно корректируются согласно возникающей в стране ситуации с миграцией рабочей силы.

Но миграционное регулирование – это крайне сложный вопрос по причине высокой конфликтности и степени политизированности не только в определении целей, но и в методах их достижения. С начала XXI века происходит планомерное изменение институтов иммиграционного отбора, ужесточаются требования как к работодателям, привлекающим иностранную рабочую силу, так и к претендентам на въезд. Наиболее привлекательные для мигрантов страны, такие как Канада, Новая Зеландия и Австралия первыми начали реформировать системы регулирования трудовой миграции. Великобритания, тоже как привлекательная страна, осуществила некоторые преобразования своей миграционной системы, но в силу ряда причин не успела закончить. США, наиболее востребованная страна, периодически предпринимает попытки давно назревшей реформы иммиграционной системы. Перед каждой страной стоят разные задачи, примеры которых приведены в таблице 4.7 [составлено по 14].

Таблица 4.7

Разнообразие целей миграционной политики

<i>Страны</i>	<i>Основные цели современной миграционной политики</i>
Канада	Повышение адекватности иммиграционной политики к потребностям экономики, включая интеграционные возможности канадского образования и системы временной трудовой миграции для отбора востребованных бизнесом работников
ЕС	Унификации и стандартизации миграционной политики с диверсификацией национальных подходов в сфере миграционного регулирования.
Великобритания	Сокращение притока новых мигрантов
США	Сокращение нелегальных мигрантов
Южная Корея	Переход от экспорта рабочей силы к реэкспорту и привлечению квалифицированных работников

Преобладающее сегодня регулирование миграционных потоков направлено на ограничение притока нежелательных мигрантов, селективный отбор конкретных групп специалистов, а также на противодействие расширению нелегальной миграции. Для этого вводятся такие дополнительные фильтры, как высокие требования к профессионально-квалификационному уровню, уровню доходов, образованию и знанию языка, возрастные ограничения. Приток невостребованных трудовых мигрантов вместо ожидаемого экономического эффекта ведет к росту социальной напряженности и усугубляет проблемы национальных рынков труда. Возникают проблемы безработицы, избыточности образования, нехватка востребованных специалистов и т.д., поэтому повышается роль регулирующих инструментов, актуализируется проблема адаптации иностранцев, растет внимание к состоянию общественного мнения, уровню напряженности во взаимоотношениях местного и приезжего населения. Международная миграция является серьезной проблемой для реализации планов ООН в области устойчивого развития на период до 2030 г. В 2016 г. Генеральная Ассамблея приняла Нью-Йоркскую декларацию для беженцев и мигрантов, в которой государства-члены ООН договорились о проведении хорошо управляемой миграционной политики. Они также обязались более справедливо разделить бремя и ответственность за размещение и поддержку беженцев в мире, защиту прав человека всех мигрантов и борьбу с ксенофобией и нетерпимостью всех мигрантов [4].

Вопросы для самоконтроля

1. Что показывает статистический показатель «международный запас мигрантов»?
2. В чем заключается главное отличие, оказываемое на страну-реципиента рабочей силы, временная и постоянная миграция?
3. Назовите основные группы причин для получения вида на жительство в принимающей стране.
4. В чем основное отличие концепции новой экономики миграции от неоклассической теории?

5. Что отличает перемещение рабочей силы от движения товаров и капитала?
6. На достижение каких целей направлена современная миграционная политика?
7. Охарактеризуйте основные тенденции миграции рабочей силы на современном этапе.

4.2. Особенности движения капитала между странами

Капитал представляет собой часть финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, задействованных в обороте с целью получения дохода, и является основным инструментом достижения основной цели хозяйственной деятельности – получения прибыли.

Капитал выполняет несколько основных функций: воспроизводственную, ресурсообразующую, стимулирующую, распределительную и контрольную (рисунок 4.4.).



Рис. 4.4 Функции капитала

Многообразие процессов, связанных с кругооборотом капитала, с изменением его динамики, объемов, развитием структурных сдвигов представляет собой процесс *движения капитала*.

Международное движение капитала между странами представляет собой перемещение стоимости в товарной или в денежной форме, принадлежащего юридическим или физическим лицам одной страны, с другой страны с целью извлечения предпринимательской прибыли (процента), укрепления своих позиций за рубежом, и т.д. Такое движение капитала осуществляется на мировом рынке капитала, который с функциональной точки зрения представляет собой систему рыночных отношений, обеспечивающую аккумуляцию и перераспределение финансовых средств (ресурсов) между странами и регионами.

Основным субъектом хозяйствования на мировом рынке капитала являются *транснациональные корпорации (ТНК)*, которые владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне границ страны базирования, располагают в разных странах свои предприятия, объединены единой собственностью на средства производства и действуют согласно глобальной стратегии, разработанной главной компанией. Важной чертой ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной самостоятельностью входящих в нее и находящихся в разных странах юридических и структурных подразделений.

Классификация международных потоков капитала приведена в таблице 4.8.

Таблица 4.8

Классификация международных потоков капитала

Классификационный признак	Виды	Характеристика
по источникам происхождения	<i>частный (негосударственный)</i>	капитал фирм, компаний, коммерческих банков и прочих негосударственных организаций, перемещаемый в виде инвестиций, торговых кредитов и т.д.
	<i>государственный (официальный)</i>	средства госбюджета, перемещаемые за границу или принимаемые из-за рубежа по

		решению правительства в виде займов, ссуд, грантов, иностранной помощи и т.д.
	<i>международный</i>	капитал международных организаций, который формируется из взносов стран-участниц и расходуется по решению руководящих органов этой организации
по характеру использования	<i>предпринимательский</i>	средства, вложение которых имеет целью получение прибыли
	<i>ссудный</i>	возвратные займы, предоставляемые на определенный срок с целью получения процента
по срокам вложения	<i>краткосрочный</i>	средства, вкладываемые сроком менее чем на 1 год; чаще всего выступает в роли торговых кредитов
	<i>среднесрочный</i>	средства, предоставляемые на срок от 1 до 5 лет
	<i>долгосрочный</i>	вложения капитала сроком более чем на 5 год
по целям вложения	<i>прямые инвестиции</i>	вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала
	<i>портфельные инвестиции</i>	вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования
	<i>прочие</i>	различного рода банковские депозиты, торговые (коммерческие) кредиты, займы
по форме	<i>капитал в товарной форме</i>	капитал в виде экспортных кредитов, вкладов в уставный капитал в виде машин, оборудования, транспортных средств и т.д.
	<i>капитал в денежной форме</i>	вложение финансовых средств

Причины движения капитала между странами, а также факторы, стимулирующие эти потоки, отражены в таблице 4.9.

Таблица 4.9

Причины и факторы движения капитала между странами

<i>Причины движения капитала между странами</i>	<i>Факторы, стимулирующие движение капитала</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Перенакопление капитала в стране; • Несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мировой экономики; • Наличие таможенных барьеров; • Появление возможности освоения новых рынков; 	<ul style="list-style-type: none"> • Неравномерность развития национальных экономик; • Растущая взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик; • Либерализация национальных рынков капитала; • Международная производственная

<ul style="list-style-type: none"> • Наличие в стране, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы; • Благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране; • Стабильная политическая ситуация в принимающей стране; • Более низкие экологические стандарты в принимающей стране; • Необходимость технического перевооружения и модернизации отечественных предприятий; 	<ul style="list-style-type: none"> • кооперация; • Политика стран, направленная на привлечение иностранного капитала; • Двухсторонние международные соглашения между странами;
---	---

В структуре мирового рынка капитала выделяют: мировой рынок предпринимательского капитала и мировой рынок ссудного капитала (рис. 4.5.).



Рис. 4.5 Структура мирового рынка капитала

Предпринимательский капитал представляет собой вложения капитала (инвестиции) в создание новых или финансирование уже действующих компаний зарубежных стран. Основными формами движения предпринимательского капитала являются прямые и портфельные инвестиции.

Прямые (реальные) инвестиции представляют собой вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Другими словами, такие капиталовложения обеспечивают контроль и участие в управлении компанией, в которую инвестирован капитал.

В соответствии с определением, принятым в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН, к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен его капитал. В состав прямых инвестиций входят:

- вложение компаниями за рубеж собственного капитала — капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;
- реинвестирование прибыли — доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная напрямую инвестору;
- внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами - с другой.

В структуре иностранных инвестиций Республики Беларусь наибольший удельный вес занимают прямые иностранные инвестиции (80,9% в 2016 г. и 78,5% в 2017г.), из них 3-4% занимают инструменты участия в капитале и паи, 12-15% – реинвестированный капитал и более 60% – долговые инструменты.

Портфельные (финансовые) инвестиции – это вложения предпринимательского капитала, не дающие права голоса в управлении предприятием инвестирования. Как правило, такие инвестиции представлены пакетом акций, на который приходится менее 10% акций. Портфельные инвестиции являются основным источником средств для финансирования акций, выпускаемых предприятиями, крупными корпорациями и частными банками.

Стандартными целями инвестирования в ценные бумаги являются получение процента, сохранение капитала, а также обеспечение прироста капитала на основе роста курсовой стоимости ценных бумаг. Если главной целью инвестирования является получение процента, то предпочтение отдается портфелям, состоящим из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг новых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в инвестиционный портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большой ликвидностью, выпущенные известными компаниями или государством, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами. Классификация портфельных инвестиций представлена в таблице 4.10.

Таблица 4.10

Классификация портфельных инвестиций

Классификационный признак	Виды	Характеристика
по направлению вложения капитала	<i>активы</i>	вложения резидентов страны в иностранные ценные бумаги
	<i>обязательства</i>	инвестиции нерезидентов страны в ценные бумаги, эмитированные резидентами данной страны
по типу финансового инструмента	<i>обеспечивающие участие в капитале</i>	включают акции, паи, документы, подтверждающие участие в капитале (кроме включаемых в понятие прямых инвестиций) и составляющие менее 10 % в уставном фонде организации
	<i>долговые ценные бумаги</i>	включают векселя, облигации и другие долговые обязательства
по степени риска	<i>низкорисковые</i>	вложения в ценные бумаги, имеющие низкий уровень риска, но и минимальную доходность
	<i>среднерисковые</i>	вложения в ценные бумаги, имеющие средний уровень риска и стабильную прибыльность
	<i>высокорисковые</i>	вложения в ценные бумаги, имеющие высокий уровень риска и наибольшую доходность
по срокам погашения	<i>долгосрочные</i>	ценные бумаги, первоначальный срок погашения которых согласно условиям

		контракта составляет более одного года (облигации, необеспеченные долговые обязательства; «неучаствующие» привилегированные акции; бессрочные облигации; обращающиеся депозитные сертификаты и др.)
	<i>краткосрочные</i>	ценные бумаги, срок погашения которых при выпуске составляет один год или менее, а также ценные бумаги без указания срока погашения (казначейские векселя, коммерческие бумаги, банковские акцепты, краткосрочные обращающиеся депозитные сертификаты и др.) Обычно они имеют целью относительно быстрое получение дохода

Отличия прямых и портфельных инвестиций представлены в таблице 4.11.

Мировой рынок ссудного капитала аккумулирует временно свободные денежные средства субъектов хозяйствования, сбережения населения и других субъектов (формирует ссудный капитал) и перераспределяет (продает) их на основе возвратности в соответствии со спросом и предложением. Таким образом, рынок ссудных капиталов – организованная форма движения ссудного капитала в виде международного кредита.

Таблица 4.11

Отличия прямых и портфельных инвестиций

Критерий	Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции
Цель инвестирования	установление контроля за деятельностью предприятия и получение прибыли от его деятельности	получение стабильного текущего дохода в виде процентов или дивидендов, а также дополнительного дохода в виде курсовой разницы
Участие в управлении компанией	дают право влияния на проинвестированный проект и контроля над предприятием	не предполагает участие в управлении компанией со стороны инвестора
Размер	владение 10% и более уставного капитала компании	владение менее 10% уставного капитала компании
Вид дохода	предпринимательский доход	проценты, дивиденды
Временной период	рассчитаны на прибыль в среднесрочной и долгосрочной перспективе	рассчитаны на получение дохода в краткосрочной перспективе
Направление инвестирования	имеют четкую направленность; как правило, направляются на пополнение и модернизацию основных фондов	не имеют целевой направленности; могут направляться на совершенно разные цели
Влияние на	непосредственно влияют на	стимулируют развитие внутреннего

экономику страны	объемы капитальных вложений в экономику, на уровень занятости и состояние внутреннего рынка страны в целом, стимулируют развитие современных технологий	рынка принимающей страны
Степень ликвидности	менее ликвидны	более ликвидны, часто дают возможность заработать «быстрые деньги»
Источники финансирования	как правило, финансируются за счет внутрифирменных связей	предоставляются национальными компаниями и банками

Международный кредит – предоставление ресурсов в сфере международных экономических отношений в денежной или товарной форме во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности.

Широкое распространение международного кредита обусловлено следующими факторами:

во-первых, углубление международного разделения труда, специализация и кооперирование производства способствует увеличению межстрановых потоков товаров, услуг и факторов производства, что, в свою очередь, вызывает соответствующий рост потребности в кредите;

во-вторых, внутренних ресурсов страны не всегда достаточно для финансирования процессов глобализации и возникает необходимость использования внешних источников;

в-третьих, многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой для проведения структурных реформ, технического перевооружения производства и стимулирования экономического роста, а также поддержания финансовой стабильности вынуждены привлекать средства иностранных и международных кредиторов;

в-четвертых, в настоящее время существует потребность в рациональном использовании ресурсов в мировом хозяйстве. Временно свободные средства государства, накопления корпораций и фирм, сбережения населения, которые на данный момент не могут быть эффективно использованы в экономике одних стран, на основе кредита могут быть перераспределены в страны,

испытывающие нехватку внутренних ресурсов и нуждающиеся во внешних займах;

в-пятых, различная обеспеченность стран природными ресурсами способствует тому, что в международном товарообороте заметный удельный вес занимает торговля энергоносителями и другими природными богатствами: страны, имеющие значительные запасы этих ресурсов, реализуют их странам, испытывающим в них недостаток, в том числе и на кредитной основе.

Роль международного кредита в развитии национальных экономик и мирового хозяйства неоднозначна и имеет как позитивные, так и негативные последствия (таблица 4.12).

Таблица 4.12

Влияние международного кредита на развитие экономики

<i>Позитивное воздействие</i>	<i>Негативное влияние</i>
<ul style="list-style-type: none"> • способствует развитию международного товарооборота, международного разделения труда, интернационализации производства и других видов внешнеэкономических связей; • перераспределяет кредитные ресурсы между странами, обеспечивает их более рациональное использование в международном масштабе и ускорение развития производительных сил; • обеспечивает бесперебойное функционирование международных расчетов; • стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны – развитие экспорта национальных товаров и повышению конкурентоспособности стран на внешних рынках, привлечение иностранных инвестиций и т.д.; • способствует экономическому росту и расширению рамок национального потребления в стране-заемщике. Использование внешних источников кредитования позволяет покупать необходимое сырье и материалы на внешних рынках, финансировать строительство новых промышленных объектов, осуществлять техническое перевооружение производства, расширить 	<ul style="list-style-type: none"> • может способствовать углублению диспропорций в национальных экономиках и мировом хозяйстве путем стимулирования быстрого роста высокодоходных производств и сдерживания развития отраслей, где норма прибыли недостаточна для привлечения иностранных заемных средств; • нередко используется частными кредиторами и странами для достижения конкурентных преимуществ в борьбе за рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала, а также как инструмент влияния на стратегию экономического развития и политику стран-заемщиков; • для заемщиков преимущества заимствований на внешних рынках реализуются лишь при условии соблюдения оптимального объема привлекаемых средств и их эффективного использования. В противном случае возникают трудности с обслуживанием долга и его погашением, ухудшается финансовое состояние должника. Государство, привлекшее значительные иностранные капиталы, может столкнуться с трудностями по текущему обслуживанию и возврату внешнего долга, что усложнит его валютно-финансовое

внедрение прогрессивных техно-логий и на этой основе повышать производительность труда, создавать новые рабочие места и улучшать качество производимой в стране продукции, решать социальные проблемы.	положение и способно вызвать развитие финансового и экономического кризиса.
--	---

Основными участниками мирового рынка ссудных капиталов являются:

- коммерческие банки. Им принадлежит центральная роль не только потому, что они приводят в движение механизм международных платежей, но и в силу широты сферы их финансовой деятельности. Обязательства банков состоят в основном из депозитов с различными сроками, а активами являются преимущественно ссуды (корпорациям и государствам), депозиты в других банках (межбанковские депозиты) и облигации;
- транснациональные банки (ТНБ)– это крупные банки, достигшие такого уровня международной концентрации и централизации капитала, который благодаря сращиванию с промышленным капиталом предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и кредитно-финансовых услуг;
- транснациональные корпорации (ТНК) – покрывают 35-40% своих потребностей за счет внешних источников. Одной из новых форм кредитования ТНК являются параллельные займы, основанные на сочетании депозитной операции (материнская компания размещает депозит в ТНБ своей страны) и кредитной (этот ТНБ через свое отделение предоставляет кредит филиалу ТНК в другой стране);
- международные валютно-кредитные и финансовые организации – имеют льготный доступ на мировой рынок капиталов, где они размещают свои облигационные займы. Общей целью функционирования международных финансово-кредитных институтов является развитие международного сотрудничества и обеспечение целостности и стабильности всемирного хозяйства. Их деятельность направлена на предоставление кредитов и регулирование движения международного ссудного капитала для обеспечения

равновесия платежных балансов стран, стабилизации валютных курсов и финансовых рынков; разработку рекомендаций по вопросам экономической политики и оказание технической помощи странам; координацию межгосударственных мер по преодолению кризисных явлений в мировой экономике и т.д.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите определение капитала.
2. Какие функции выполняет капитал?
3. Что собой представляет международное движение капитала?
4. Какие виды международных потоков капитала выделяют по характеру использования?
5. Что является причинами движения капитала?
6. Какие факторы стимулируют миграцию капитала между странами?
7. Предпринимательский капитал – это ... (закончите определение).
8. Чем отличаются прямые и портфельные инвестиции?
9. Какие факторы способствуют развитию международного кредита?
10. Охарактеризуйте основных участников мирового рынка ссудных капиталов.

4.3. Трансфер технологий и инноваций в международном бизнесе

В условиях развития процессов глобализации и цифровизации трансфер технологий и инноваций играет ключевую роль для успешного развития международного бизнеса[1]. Успешным примером трансфера технологий и инноваций являются малые инновационные компании, возникшие в Силиконовой долине США, которые превратились в гигантов международного бизнеса. Согласно ОЭСР, *трансфер технологий* – это передача научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска продукции. Наиболее четкое, на наш взгляд, определение дают российские теоретики и практики О. Лукша, П. Сушков, А. Яновский: трансфер технологий – это процесс передачи результатов исследований и разработок, знаний для какого-либо их

использования [2]. Трансфер технологий и инноваций в международном бизнесе представляет собой международное движение, распространение знаний и научно-технических разработок для производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Трансфер технологий и инноваций представляет собой инновационно-технологический пакет, включающий в себя успешный опыт и знания высококвалифицированных кадров, наукоемкую продукцию, объекты интеллектуальной собственности и услуги различной наукоёмкости (рис.4.6).

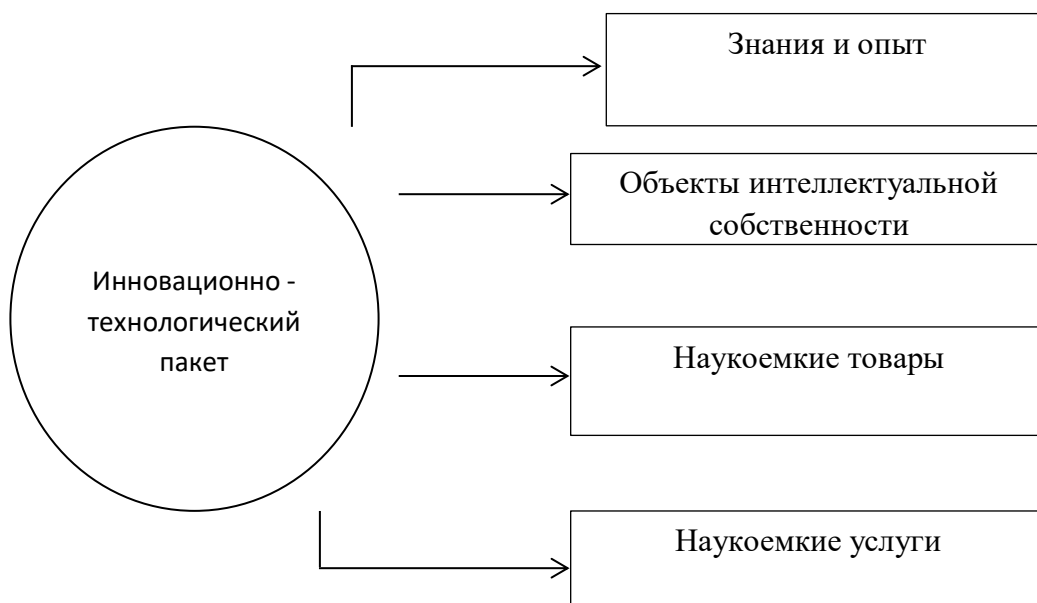
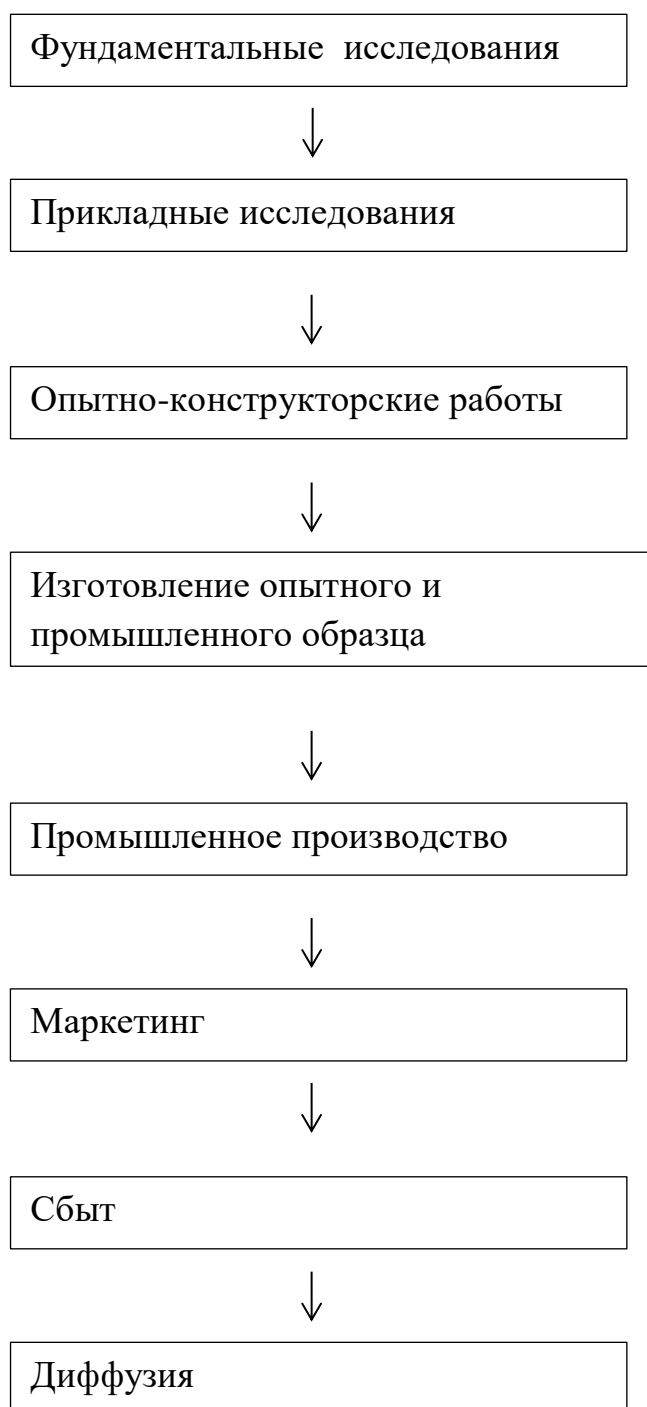


Рис. 4.6 Инновационно-технологический пакет

Таким образом, трансфер технологий (ТТ) следует рассматривать как один из аспектов инновационного процесса (рисунок 4.7). Это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. [3].

Следовательно, эффективность инновационного процесса, а именно выпуск высокотехнологичной продукции, связана с трансфером новых знаний от одних его участников другим (разработчики, владельцы технологий, посредники, государственные органы, инвесторы, потенциальные покупатели).



Примечание: стрелками обозначен трансфер технологий

Рис. 4.7 Этапы инновационного процесса и трансфера технологий (ТТ)

Выделяют следующие виды ТТ (табл. 4.13).

В условиях процессов глобализации странам ЕАЭС необходимо развитие следующих видов ТТ. Во-первых, классического, предполагающего тесную работу предприятий, научно-исследовательских организаций и вузов. Таким образом, НИОКР будут использованы в промышленности стран. Следующим

активным видом является развитие транснационального трансфера технологий, обеспечивающего более тесную кооперацию в науке с другими странами. Предприятиям стран ЕАЭС достаточно сложно конкурировать с гигантами развитых стран, поэтому необходима кооперация в новом формате[4]. В-третьих, необходимо привлечение в евразийский регион уникальных и прогрессивных технологий.

С экономической точки зрения трансфер технологий делится на некоммерческий и коммерческий.

Таблица 4.13

Виды трансфера технологий [5]

Вид ТТ	Признак	Краткая характеристика
Прямой	По типу контракта	Поставщик и покупатель находят друг друга самостоятельно
Классический	По типу контракта	ТТ происходит от научно-исследовательской организации промышленному предприятию на основе сложившихся связей, в т. ч. если разработка ведётся по заказу предприятия
Опосредованный	По типу контракта	Контакт между поставщиком и покупателем устанавливается через посредника
Внутрифирменный	По уровню обмена	ТТ дочерним предприятиям, филиалам компании
Межфирменный	По уровню обмена	ТТ между хозяйствующими субъектами, организационно не связанными
Региональный	По масштабу	ТТ между хозяйствующими субъектами одного региона
Межрегиональный	По масштабу	ТТ между хозяйствующими субъектами из различных регионов одной страны
Международный (транснациональный)	По масштабу	ТТ между хозяйствующими субъектами, функционирующими на территории различных стран мира и организационно не связанными
Уникальной технологии	По виду передаваемой технологии	Позволяет организовать производство новой продукции, оказание новых услуг
Прогрессивной технологии	По виду передаваемой технологии	Современные малоотходные, безотходные, ресурсосберегающие, безопасные, экологически чистые технологии. Преимущества прогрессивной технологии

		имеют относительный характер. Прогрессивность той или иной технологии может проявляться в границах отдельных стран, в различных фирмах, и разных условиях её применения
Традиционной технологии	По виду передаваемой технологии	Представляет собой разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли
Морально устаревшей технологии	По виду передаваемой технологии	Технология относится к разработкам, не обеспечивающим производство продукции среднего качества и с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическую отсталость её владельцев

Инновационному развитию способствует наличие эффективных методов внедрения инноваций, в том числе за счет трансфера технологий. В этой связи целесообразно рассмотреть опыт распространения и коммерциализации технологий в странах с высоким уровнем инновационного развития.

Использование концепции открытых инноваций (далее – ОИ) является сейчас основным мировым трендом в сфере инновационного развития на разных уровнях предприятия, отрасли или инновационной политики страны. Это является важным для последующего процесса интеграции создаваемой сети с ведущими международными провайдерами услуг в сфере поддержки инновационных проектов, с сетями трансфера технологий. Открытые инновации подразумевают использование целевых потоков знаний и предполагают, что компании могут и должны использовать как внешние идеи, так и внутренние разработки, если они хотят улучшить свои технологии. Примерами мультинациональных компаний, которые активно используют ОИ, являются Philips; Procter and Gamble; General Mills; Unilever; Natura; Fiat; BMW; Heineken; Lego; DSM; BAE Systems; British Telecom; Siemens; IBM; Bayer; Pfizer; SAP и многие другие.

Концепция ОИ рассматривает инновации как распределенный инновационный процесс, который включает трансфер целенаправленно управляемого потока знаний через организационную границу компании.

Трансфер считается успешным, если получатель может эффективно использовать технологию, переданную ему. Движение может включать в себя физические активы, ноу-хау и технические знания. Трансфер технологии в некоторых ситуациях может включать перемещение и/или обмен персоналом или движение определенного набора возможностей.

Трансфер технологии также используется для обозначения движения технологии из лаборатории в промышленность, из развитых в развивающиеся страны, или от одной сферы применения к другой. В очень ограниченном смысле, когда технология рассматривается как информация, трансфер технологий иногда определяют как использование информации. Более широкое определение утверждает, что *трансфер технологий – это движение знаний, навыков, организации, ценности и капитала от места образования к месту адаптации и применения.*

В соответствии с «Глобальным индексом инноваций», издаваемым Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, в рейтинге лидируют Швейцария, Великобритания и Швеция (см. табл. 4.14 [7]). В исследовании представлен опыт трансфера технологий в странах, занимающих верхние строчки данного списка.

М.Портер и С. Стерн обосновали необходимость измерения инновационного развития государства с помощью следующих индикаторов:

- численность научно-исследовательского персонала, занимающегося НИОКР;
- объем расходов на высшее образование;
- масштабы инвестиций в НИОКР и объемы научных работ, финансируемых промышленными фирмами;

- степень защиты интеллектуальной собственности;
- доля НИОКР, выполняемая сектором науки;
- открытость международной конкуренции[6].

Данные индикаторы позволяют измерить научный потенциал национальной экономики, характеризуют ее наукоемкость. Однако, с их помощью невозможно выявить недостатки в функционировании национальной инновационной системы.

В последние годы для оценки инновационного развития стран ученые используют ряд индексов, как международных, региональных, так и национальных. Среди наиболее известных международных индексов:

- Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index);
- Европейская шкала инноваций (EIS);
- Система индикаторов оценки инновационной деятельности ОЭСР;
- Система Всемирного экономического форума;
- Методология оценки знаний Всемирного банка (КАМ).

Среди перечисленных выше систем индексов больше других известна методика международной бизнес-школы INSEAD, на основе которой с 2007г. измеряют Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index). Данный индикатор включает более 80 всевозможных переменных, которые точно характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на различных уровнях экономического развития. Согласно аналитическому докладу «Глобальный инновационный индекс»: «итоговый рейтинг рассчитывается как среднее двух субиндексов – ресурсов инноваций и результатов инноваций. Субиндекс ресурсов инноваций включает:

- институты;
- человеческий капитал и наука;
- инфраструктура;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие бизнеса.

В свою очередь индекс «институты» включает: политическую конъюнктуру, законодательную базу. Индекс «человеческий капитал и наука» предполагает исследование таких составляющих, как образование, высшее образование, научные исследования и разработки. Составляющие индекса «инфраструктура» – экологическая устойчивость, ИКТ, основная инфраструктура. Индексы «развитие внутреннего рынка» и «развитие бизнеса» определяются на основе таких переменных как кредиты, инвестиции, торговля и конкуренция, знания сотрудников, инновационные связи, приобретение знаний.

Таблица 4.14

Рейтинг стран по глобальному инновационному индексу

Страна	2012		2014		2017	
	Рейтинг	Значение	Рейтин г	Значение	Рейтинг	Значение
Швейцария	1	68,2	1	64,8	1	67,7
Швеция	2	64,8	3	62,3	2	63,82
Сингапур	3	63,5	7	59,2	7	58,7
Финляндия	4	61,8	4	60,7	8	58,5
Великобритания	5	61,2	2	62,4	5	60,9
Нидерланды	6	60,5	5	60,6	3	63,6
Дания	7	59,9	8	57,5	6	58,7
Гонконг	8	58,7	10	56,8	16	53,8
Ирландия	8	58,7	11	56,6	10	58,1
США	10	57,7	6	60,1	4	61,4
Люксембург	10	57,7	9	56,7	12	56,4
Германия	15	56,2	13	56,0	9	58,3
Россия	51	37,9	49	39,1	45	38,7
Армения	69	34,5	65	36,1	59	36,6
Беларусь	78	32,9	59	37,1	88	29,9
Казахстан	83	31,9	79	32,8	78	31,5
Кыргызстан	107	26,4	112	27,8	95	28,01

Как свидетельствуют данные таблицы 4.14, в последние годы состав лидеров по данному показателю существенно не изменился. Однако наблюдаются некоторые перемещения в иерархии. Так, к примеру, если в 2012г. Сингапур занимал 3 место в рейтинге, то в 2014 и 2017гг. – только 7. Финляндия, занимавшая 4-е место в рейтинге ГИИ-2012г., в 2017г. опустилась на 8-е место. Уступил свои позиции в рейтинге ГИИ-2017 и Гонконг: если в

2012г. он входил в десятку лидеров и занимал 8-е место, то в 2017г. он опустился на 16-е место. Среди лидеров необходимо отметить успехи таких стран как Нидерланды, США и Германия, которые улучшили свои позиции, заняв 3-е, 4-е и 9-е место в рейтинге ГИИ-2017, соответственно.

Безусловно, глобальный индекс инноваций, как индикатор агрегированной результативности инновационной деятельности в странах, находящихся на различных ступенях экономического развития, имеет ряд достоинств, в том числе обширный охват показателей (свыше 80 переменных), широкий спектр источников международной статистики: World Bank, International Telecommunications Union и Executive Opinion Survey.

Тем не менее, данный индекс имеет и недостатки. С одной стороны, не нашли отражение некоторые важные индикаторы, такие как объем инновационной продукции, количество экспортированных инновационных технологий и др. С другой стороны, все эти индикаторы связаны с обработкой больших объемов статистической информации. Глобальный индекс инноваций показывает, как страна реализует свои инновационные возможности, помогает оценить инфраструктуру для развития инноваций. Однако данный индекс не приемлем для того, чтобы определить на каком этапе инновационного развития находится страна и какому уровню инновационного развития соответствует.

Рассмотрим особенности стран ЕАЭС в системе трансфера технологий. Ведущую роль в системе поддержки трансфера технологий играет Республиканский центр трансфера технологий в Республике Беларусь, основанный в мае 2003 года при поддержке Государственного комитета по науке и технологиям РБ, Национальной академии наук РБ, ПРООН, ЮНИДО.

Главная цель деятельности Республиканского центра трансфера технологий РБ (РЦТТ) – содействие трансферу технологий, разработанных как в республике, так и за рубежом, для обеспечения устойчивого роста экономики страны и повышения конкурентоспособности белорусской промышленности и

сельского хозяйства, Кроме того, данный центр осуществляет методическое руководство центрами трансфера технологий в республике.

В Республике Казахстан проводятся меры по формированию сетевых инструментов поддержки трансфера технологий. В частности, следует отметить инициативу по созданию в 2010 г. Казахстанской сети трансфера технологий (www.kttn.kz), которая была основана на опыте и методологии, используемой в Российской сети трансфера технологий. На государственном уровне для содействия в обеспечении координации процессов инновационного развития и предоставления мер государственной поддержки в Казахстане было создано АО «Национальное Агентство по технологическому развитию» (далее – АО «НАТР» НАТР <http://natd.gov.kz/>). АО «НАТР» входит в структуру АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек». Институтами развития, участвующими в финансировании, инвестировании и экспортной поддержке крупных проектов и предприятий, реализации государственных программ инновационного развития являются: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Казына Капитал Менеджмент», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «СК «КазЭкспортГарант» и ТОО «Центр сопровождения проектов государственно-частного партнерства». Для оказания поддержки в развитии инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в республике созданы АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Для развития международного сотрудничества созданы специальные Международные центры трансфера технологий (МЦТТ) – представительства АО «НАТР» в ряде зарубежных стран. АО «НАТР» сотрудничает с Россией и Беларусью в рамках ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС», созданного с целью отбора и продвижение инновационных проектов, обладающих экономической, социальной значимостью и интеграционным эффектом на территории стран-участников Евразийского экономического сообщества.

В России ключевую роль в государственной поддержке процесса трансфера технологий играют структуры, входящие в так называемые

«Институты развития», которые являются инструментами государственной политики, стимулирующими инновационные процессы и развитие инфраструктуры. Среди основных игроков здесь выступают ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», Фонд содействия инновациям, Фонд Сколково. Сегодня Российская сеть трансфера технологий объединяет 52 инновационных центра (из 41 регионов РФ и стран СНГ), специализирующихся в сфере трансфера технологий. Это – составная часть национальной инновационной инфраструктуры, позволяющая эффективно распространять технологическую информацию, оказывать услуги по трансферу технологий, включая поиск национальных и международных партнеров для реализации инновационных проектов, а также их сопровождение.

В Кыргызстане была создана правовая основа для развития инноваций, институциональная структура управления инновационными процессами. В 2001 году Постановлением Правительства КР начал функционировать Государственный Центр инновационных технологий; в 2003 году – Государственный инновационный фонд, функции которого в 2005 году переданы Управлению науки и инновации Министерства образования и науки КР; в 2012 г. - Государственный совет по инноватике при Правительстве КР, затем Государственная служба интеллектуальной собственности и инноваций при Правительстве КР. С 2010 года Государственный фонд интеллектуальной собственности при Кыргызпатенте КР при поддержке Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) начал создавать Национальную сеть Центров поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ) по всем регионам страны¹.

¹ Базарбаева Р.Ш. К вопросу институциональной поддержки системы инвестиционно-инновационного развития малого предпринимательства в Кыргызской Республике Экономический вестник (1) 2018 с. 52-58

В настоящее время ключевым вопросом инновационной политики в Кыргызстане является финансирование молодых инновационных фирм. Несмотря на это, развитие инновационной активности в республике сдерживается совокупностью таких факторов как: слабая координация и взаимодействие в системе государство - наука - бизнес; низкая эффективность внедрения научных разработок из-за отсутствия в университетах и исследовательских институтах стимулов для проведения прикладных исследований, имеющих рыночную направленность; недостаточна инфраструктура для трансфера технологий (бизнес-инкубаторы для инновационного бизнеса, инновационно-технические центры, центры трансфера технологий, технопарки); высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости инноваций, неопределенность экономической выгоды от внедрения.

В целом, если сгруппировать страны по разным типам поддержки процесса трансфера технологий, то можно выделить следующие группы (см.рис.4.8) [8]. Основными игроками на поле трансферта технологий почти во всех странах являются бизнес-структуры, высшие учебные заведения и государственные организации.

Норвегия

Швеция

Великобритания

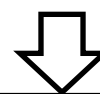
США

Германия

Финляндия

Швейцария

Япония



Государственная финансовая и организационная поддержка научно-исследовательской деятельности и ЦТТ

Кооперация НИИ и промышленных компаний, различных институтов развития для создания необходимой технологии

Организация консорциумов для совместных исследовательских работ над изобретениями между университетами лабораториями и промышленным и компаниями

Инновационная инфраструктура университетов

Рис. 4.8. Международный опыт, сгруппированный по методам поддержки коммерциализации инноваций и трансфера технологий

Бизнес-структуры, университеты и государственные органы совместными усилиями стимулируют инновации в определенных кластерах. Положительный опыт этих стран необходимо адаптировать в странах ЕАЭС с учетом различия стран [9,10]. Лучшие практики и элементы международных примеров, необходимы к использованию при формировании Евразийской сети трансфера технологий в рамках ЕАЭС.

Можно выделить следующие важные элементы и лучшие практики, которые целесообразно адаптировать и использовать при формировании модели Евразийской сети трансфера технологий (далее – ЕСТТ): структурированный процесс трансфера технологий, который совмещает подходы привлечения и предложения технологий; единый четко регламентированный бизнес-процесс; также представляется целесообразным использовать сетевой подход к трансферу технологий.

Таким образом, для использования в ЕСТТ рекомендуется следующий список типов сотрудничества (организационных форм ТТ):

- Лицензирование, продажа патента.
- Создание нового бизнеса (совместное предприятие, стартап, спиноф).
- Техническая кооперация.
- Научное сотрудничество (заказной НИОКР, совместный НИОКР, проектное предложение в научно-техническую программу).
- Производственная кооперация (в т.ч. субконтракт, франшиза, лизинг).
- Покупка технологического оборудования (коммерческое соглашение с техническим содействием).

Руководства стран ЕАЭС должны нести большую ответственность за стимулирование и управление процессов трансформации и цифровизации экономики на благо всего населения интеграционного объединения.

Вопросы для самоконтроля

1. Вспомните, в чем заключается сущность трансфера технологий и инноваций.
2. Каковы основные элементы ТТ?
3. В чем вы видите недостатки ТТ при использовании в международном бизнесе?
4. Назовите основные виды ТТ.
5. Что такое коммерческий и некоммерческий ТТ?
6. Дайте классификацию стран по глобальному инновационному индексу.
7. Сравните типы коммерциализации инноваций и трансфера технологий в различных странах.
8. Каковы перспективы развития трансфера технологий и инноваций в национальной экономике?

Глава 5. Современные формы бизнеса

5.1 Франчайзинг

Сущность, преимущества и недостатки франчайзинга. Франчайзинг (franchising) – это система контрактных отношений, предусматривающая возмездную передачу одной стороной – правообладателем (*франчайзером*) права использования своих средств индивидуализации производимых товаров и услуг, своей конфиденциальной технологии ведения бизнеса и иной информации, включая ноу-хау, другой стороне (*франчайзи*). Средства индивидуализации производимых товаров и услуг – это торговая марка, товарный знак, знак обслуживания, фирменная упаковка товара, дизайн помещений, стиль одежды работников и т.п. Технология ведения бизнеса – комплекс взаимосвязанных процедур и операций по организации процессов производства и/или продажи товаров и оказанию услуг с целью извлечения прибыли. Конфиденциальная технология ведения бизнеса какой-либо компании – это технология, которая была разработана самой этой компанией. *Ноу-хау* (know how, дословно: знаю как) – это совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также опыта их применения на практике, еще не ставших предметом общего достояния, представляющих новинку.

Франшиза (franchise) – это весь пакет прав, технологий, услуг, оборудования, и т.д., предлагаемых франчайзером к продаже. Под франшизой часто понимается также вся система взаимоотношений между франчайзером и франчайзи. Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, приобретая франшизу того или иного франчайзера и становясь его франчайзи, сохраняет свою юридическую самостоятельность, но становится обязанным

выстраивать свой бизнес строго в соответствии с условиями договора и производить платежи франчайзеру.

В общем случае в состав платежей входят:

- одноразовая оплата франшизы (паушальный платеж);
- регулярные обязательные платежи франчайзеру (роялти);
- отчисления в централизованный рекламный фонд;
- платежи, на оплату стоимости дополнительных услуг франчайзера.

Хотя формально франчайзинг не квалифицируется как форма совместной деятельности, однако фактически – это эффективная форма объединения усилий сторон, одна из которых обладает знаниями, опытом, навыками и деловой репутацией, а другая – желает присоединиться к реализации этого потенциала за счет собственных усилий.

Франчайзер (franchisor) – это фирма, сумевшая создать успешно работающую модель бизнеса в некоторой сфере экономики, заинтересованная в ее тиражировании и имеющая, как правило, ярко выраженный имидж и высокую деловую репутацию. Такая модель бизнеса должна достаточно легко поддаваться многократному повторению. Это означает, что в данной сфере экономики по одной и той же бизнес-модели можно открыть большое количество однотипных предприятий, работающих по единой технологии и под единой товарной маркой. Совокупность таких предприятий образует сеть. Для правообладателя франчайзинг является наиболее удобным средством расширения своего бизнеса, в том числе и в международном масштабе. Практика показывает, что наиболее сложным, длительным и часто убыточным является этап отработки пилотного проекта. Второй этап – формирование собственной сети менее сложен. Развитие же франчайзинговых сетей на завершающем этапе при прочих равных условиях происходит обычно наиболее высокими темпами. Вместе с тем при тиражировании бизнес-модели на территорию других стран могут возникать существенные проблемы, обусловленные спецификой законодательства, менталитетом и уровнем

доходов жителей, активностью криминальных структур. Поэтому при расширении франчайзинговой сети в зарубежные страны необходимо отрабатывать пилотный проект с целью адаптации его к местным условиям.

Формируемая франчайзером сеть дает ему следующие преимущества:

1. значительное расширение рынка сбыта товаров и услуг, в том числе за счет отдаленных территорий, и усиление контроля за ним;
2. продвижение торговой марки франчайзера на новые рынки усилиями франчайзи;
3. экономия финансовых ресурсов в силу отсутствия необходимости создания дочерних предприятий и комплектования их материально-технической базы, так как франчайзи полностью или частично обязаны сделать это за свой счет;
4. получение дополнительного дохода при низких рисках потери собственного капитала, поскольку франчайзи имеют свои источники финансирования;
5. экономия административно-хозяйственных и управленческих расходов, которые целиком осуществляют сами франчайзи;
6. проведение единой ценовой политики и территориального раздела рынка с целью ограничения конкуренции между франчайзи без нарушения антимонопольного законодательства;
7. расширение опыта ведения бизнеса за счет обратных информационных связей с франчайзи и совершенствование на этой основе тиражируемой бизнес-модели;
8. заинтересованность франчайзи в собственном успехе и процветании как участников единой сети, что повышает ее стабильность и стабильность получения доходов франчайзером.

К сложностям формирования и функционирования сети следует отнести:

- необходимость продуманной работы с франчайзи, от которой фактически зависит успех бизнеса в целом;
- невозможность быстро завершить отношения с франчайзи, который не следует правилам;

- влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий на репутацию франчайзера;
- трудности сохранения конфиденциальной информации и ноу-хау;
- возможный уход из сети успешно работающих франчайзи;
- трудности оказания воздействия на франчайзи, поскольку последние – собственники своих предприятий.

Список сложностей можно продолжать. Однако франчайзинг открывает перед франчайзером возможность быстрого расширения его бизнеса за счет усилий франчайзи. Последние, делая инвестиции в развитие этого бизнеса в новых странах, создают широкую сеть, на развитие которой у франчайзера не хватило бы времени и денег.

Франчайзи (franchisee) – это, как правило, малая фирма (юридическое лицо) или индивидуальный предприниматель. Обычно в роли франчайзи выступают те, кто только начинает свой бизнес, либо те, кто ищет новую нишу для занятия бизнесом.

Купив франшизу, субъект получает успешно работающую бизнес-модель, по которой он создает свое собственное предприятие, являющееся частью единой франчайзинговой сети. Присоединяясь к такой сети, он значительно повышает свои шансы выжить на рынке. Согласно статистике, через 5 лет после начала предпринимательской деятельности продолжают функционировать 92 % участников франчайзинговых сетей и только 23 % независимых предпринимателей [1, с. 89].

Возможности франчайзинга для франчайзи:

- быть самостоятельным юридическим лицом и не терять своей независимости при принятии оперативных решений;
- вступить в готовый бизнес под товарным знаком хорошо зарекомендовавшей себя компании, что дает преимущество перед конкурентами, лишенными такой возможности;
- изучать опыт и использовать знания франчайзера;
- пользоваться постоянной поддержкой и защитой франчайзера;

- гарантированно получать от франчайзера товары и необходимые для работы средства производства;
 - профессионально вести переговоры с крупными фирмами и финансовыми структурами под именем и при поддержке франчайзера;
 - иметь облегченный доступ к кредитным ресурсам, поскольку франчайзер может выступать гарантом по кредитам;
 - расширять круг покупателей своей продукции и/или услуг благодаря известности франчайзера, проводимым им маркетинговым исследованиям и рекламным компаниям;
 - не испытывать конкурентного давления со стороны других предприятий, входящих в единую сеть, поскольку она строится франчайзером путем раздела территории на эксклюзивные для каждого отдельного франчайзи зоны влияния.
- К недостаткам франчайзинга обычно относят [2]:

- ограничение экономической свободы и инициативы;
- невозможность быстрого выхода из бизнеса из-за относительно большого срока договора о франчайзинге;
- необходимость сотрудничества со всеми франчайзи единой сети;
- зависимость от экономической стабильности франчайзера.

Становясь франчайзи, предприниматели, конечно, теряют свое индивидуальное лицо и долю самостоятельности. Однако, как выражаются некоторые франчайзеры, у них на смену ощущению «волка одиночки» приходит чувство «семьи», где все друг другу помогают, соблюдая установленные иерархией правила на благо общего дела.

Виды франчайзинга. Анализ имеющихся классификаций франчайзинга позволяет выделить два его основных вида: франчайзинг продукта и имени (product and name format franchising); франчайзинг бизнес-формата (business format franchising) [3, 4].

Франчайзинг продукта и имени подразделяется на франчайзинг товаров и франчайзинг услуг. *При франчайзинге товаров* франчайзи покупает у компании – франчайзера исключительное право на продажу ее товаров и под ее

торговой маркой на определенной территории. Франчайзи становится единственным продавцом данного товара на этой территории и эксклюзивным представителем торговой марки франчайзера. Платежи роялти при этом обычно не применяются: доход франчайзера изначально закладывается в цену товара, по которой франчайзи его покупает. Франчайзер поставляет франчайзи обусловленный соглашением товар для продажи, но главное – это не сам по себе товар, а использование определенного ассортимента и определенной технологии торговли. Характерными примерами таких товаров являются бензин, автомобили, велосипеды, алкогольные и безалкогольные напитки, косметика, фирменная одежда, обувь и т.п. Соглашение о франчайзинге товаров отличается от обычных дилерских договоров более подробным изложением требований к технологии торговли и использованию товарного знака. Большое значение имеют условия предоставления франчайзером деловых услуг: рекламы, обучения, консультаций.

Используя товарный франчайзинг, франчайзер регулирует рынок сбыта продукции. Он закрепляет за отдельными франчайзи определенные территории, продавая им *территориальные франшизы*. Купив такую франшизу, франчайзи обязан продавать товар лишь в пределах отведенной ему территории.

В роли франчайзеров могут выступать производители товара или крупные оптовые продавцы. Часто при расширении рынка сбыта товаров бывает выгоднее доставлять на место продажи не сам товар, а лишь полуфабрикаты или комплектующие, из которых франчайзи изготавливает законченный продукт и продает его под торговой маркой франчайзера. Такой франчайзинг получил название *производственного*. Он предполагает передачу франчайзером (правообладателем) франчайзи запатентованных технологий и сырья для производства определенного продукта. Производственный франчайзинг используют для снижения транспортных издержек, расходов на заработную плату и иногда для снижения налогов. Последнее возможно при развитии франчайзинговых производств в *особых экономических зонах* с льготным налогообложением.

Производственный франчайзинг широко представлен в производстве безалкогольных напитков. Каждый из местных или региональных разливающих и упаковочных заводов является франчайзи от основной компании. «Coca Cola», «Pepsico» и другие продают концентраты и прочие продукты, необходимые для производства, местным компаниям, которые затем смешивают концентраты с другими составляющими и разливают в бутылки или банки для распределения по местным дилерам. При прочих преимуществах данный вид франчайзинга обеспечивает существенное снижение транспортных издержек.

Снижение расходов на заработную плату обеспечивается за счет развития франчайзинговых «отверточных производств» в странах с дешевой рабочей силой, в первую очередь, Юго-Восточной Азии. На таких предприятиях сегодня производятся мобильные телефоны, ауди- и видеотехника, компьютеры и другие товары под торговыми марками практически всех ведущих производителей мира. Последние выпускают и поставляют своим франчайзи необходимые комплектующие элементы для сборки.

Франчайзинг услуг (сервисный франчайзинг) распространен в сфере услуг. Сущность его заключается в том, что франчайзи предоставляется право заниматься на определенной территории определенным видом деятельности по оказанию услуг под торговой маркой франчайзера, имеющего ряд запатентованных прав. Основная направленность сервисного франчайзинга – высокий уровень обслуживания потребителей за счет применения франчайзи высококачественных технологий, созданных и опробованных франчайзером. Сервисный франчайзинг применим практически во всех направлениях сферы услуг. Это и специализированные медицинские клиники, и салоны красоты, и гостиничное хозяйство, и многое другое. Часто франчайзинг товаров и франчайзинг услуг сочетаются и сопутствуют друг другу. Например, в салонах мобильной связи не только продают мобильные телефоны, но и подключают их к сетям связи, ремонтируют, принимают плату за телефонные разговоры и др.

Франчайзинг бизнес-формата – это управляемая форма клонирования бизнеса, направленная на формирование сети однотипных предприятий. Франчайзер лицензирует франчайзи на ведение бизнеса под своим именем и обеспечивает все необходимое для его успешной деятельности. Эта форма франчайзинга включает в себя не только товар, услугу и торговый знак, но охватывает всю структуру самого бизнеса, как правило, включая план маркетинга, стандарты, а также контроль качества. Франчайзи полностью идентифицируются с франчайзером и становятся частью общей системы.

Франчайзер при таком франчайзинге может быть предприятием, добывающим сырье, производителем, оптовым или розничным торговцем, предприятием сферы услуг, а может быть только владельцем прав, которые по договору передаются франчайзи на определенных условиях. Но при этом все предприятия, работающие в системе, должны работать в соответствии с рыночной стратегией головной корпорации, руководствуясь ее правилами менеджмента, соблюдая ее технические и технологические требования к производству продукта или предоставлению услуги, по единой методологии, в едином стиле и соблюдать внутрисистемные интересы. Очевидно, что для выполнения этих условий в системе франчайзер-франчайзи необходимо наличие единого информационного пространства, которое поддерживается между ними за счет обмена информацией с помощью программ обучения.

Наиболее типичным примером использования этой формы франчайзинга в настоящее время являются сети гостиниц и ресторанов быстрого питания, в которых выполняются такие же, как и в головном предприятии, требования к качеству и технологическому процессу изготовления продукта и предоставления услуги. Вместе с тем система франчайзинга бизнес-формата дает возможность не только расширять бизнес во внутриотраслевом масштабе и смежных отраслях, но и включать в систему различные направления бизнеса. Например, сочетать производство товаров для здоровья, с оказанием медицинских услуг населению.

В зависимости от размеров первоначального капитала франшизы бизнес-формата подразделяются на следующие основные подгруппы:

- франшиза-рабочее место – рабочая франшиза (job franchise), согласно которой франчайзер создает хорошо подготовленное рабочее место для предпринимателя;
- франшиза-предприятие – коммерческая франшиза (business franchise), требующая более крупных инвестиций в производственное оборудование, наличия рабочих помещений, дополнительного наемного персонала;
- инвестиционная франшиза (investment franchise), основная цель которой – возврат первоначальной суммы инвестиций и получение прибыли.

В зависимости от количества рабочих мест или предприятий (точек), которые может открыть франчайзи, франшизы делятся на:

- единичные – франчайзи получают право открыть точку только в одном месте;
- множественные – франчайзи обладают правом открыть одновременно несколько франшизированных точек на установленной территории.

Франчайзи, содержащий несколько собственных предприятий, эксплуатируемых в рамках одной франчайзинговой сети, называется мульти-франчайзи (multi-unit franchise). Территория, на которой ему предоставлены эксклюзивные права на открытие определенного количества его франшизированных предприятий может быть определена различными способами: по географическим границам, почтовому индексу, радиусу от предприятия и т.п. Наряду с открытием новых предприятий франчайзи, включаемых в единую сеть, применяется и так называемый *конверсионный франчайзинг*. Это такой способ расширения сети, при котором действующее самостоятельно предприятие переходит на работу по договору франчайзинга и присоединяется к системе франшизных предприятий, работающих под контролем одного франчайзера.

Франчайзерами применяются три основных способа формирования своих сетей. При первом способе, который, обычно, используется на начальном этапе формирования сети поиском потенциальных франчайзи и продаж им франшиз занимается непосредственно сам франчайзер.

Второй способ применяется, обычно, когда сеть уже создана и начинается ее существенное территориальное расширение. Франчайзер прибегает к услугам так называемого *разработчика территории* (area developer). Под ним понимается физическое или юридическое лицо, купившее у франчайзера права на разработку определенной территории в целях нахождения франчайзи. Первоначальная выплата за данную территорию определяется оценкой числа потенциальных франчайзи на ней. Каждый раз, когда разработчик территории находит нового франчайзи, он получает часть его первоначального вноса, так что к моменту достижения намеченного числа франчайзи он получает обратно внесенную франчайзеру первоначальную плату. Кроме того, разработчик территории имеет процент от сервисной платы (роялти), и должен оказывать поддержку франчайзи и следовать указаниям франчайзера. У него нет никаких контрактных отношений с франчайзи, так как франчайзи заключают договор напрямую с франчайзером.

Третий способ используется при освоении новых больших территорий, часто целых стран. Формирование сети на такой территории выполняет *субфранчайзер* (subfranchisor), называемый также *мастер франчайзи* (master franchisee). Под ним понимается физическое или юридическое лицо, купившее *мастер-франшизу*, дающую право продажи франшиз франчайзера на некоторой большой территории. Франчайзинговая плата выплачивается франчайзеру за права на разработку территории, при этом часто мастер франчайзи должен выплачивать франчайзеру роялти или следовать соглашению о поставках товаров. Фактически мастер франчайзи является франчайзером на данной территории, так как он напрямую заключает договоры с франчайзи и получает их первоначальные взносы и сервисные выплаты. К тому же он обязан

обеспечивать обучение, маркетинг, поддержку и все остальные услуги в таком же объеме и качестве, как и франчайзер.

Нередко субфранчайзеру дается право продавать *мастер-субфраншизы* на отдельные регионы, контролируемой ими территории. В этом случае он, подобно франчайзеру, прибегает к услугам субфранчайзеров более низкого уровня, заключая с ними соответствующие договора. Все предприятия франчайзи открываются при этом под единой товарной маркой франчайзера, которого в условиях сложной многоуровневой субфранчайзинговой организации нередко называют генеральным франчайзером [3].

Договор франчайзинга. Договор франчайзинга получил распространение и признан самостоятельным объектом правового регулирования более чем в 80 странах мира, но отдельное законодательство о нем принято лишь в некоторых государствах. В России отношения франчайзинга регулируются главой 54 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) «Коммерческая концессия» [5]. Поскольку в комментарии к ГК РФ сказано, что понятие коммерческой концессии является эквивалентом понятию франчайзинга. Однако большинство экспертов не согласны с этим утверждением, ссылаясь на то, что предусмотренная ГК РФ коммерческая концессия не охватывает всех связанных с франчайзингом отношений и вообще к практическому применению почти не пригодна. Например, российские предприниматели далеко не всегда могут легально переводить роялти своим зарубежным партнерам, потому что для банков такое понятие не является законным основанием платежа.

Дело в том, что согласно ГК РФ, по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю. В том числе – право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на

другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, включая право на использование деловой репутации и коммерческого опыта. Из этого следует, что отношения, регулируемые договорами коммерческой концессии, ограничены только отношениями по использованию исключительных прав. Смысл же франчайзинговых отношений состоит в том, что одна сторона передает другой стороне право на определенный вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения и имидж франчайзера (товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование и т.п.). То есть франчайзи копирует схему организации бизнеса, основанную на опыте процветающей фирмы. Франчайзер при этом может взять на себя обязательство поставить необходимое оборудование, материалы и сырье, осуществляет обучение франчайзи и его персонала, консультирует, контролирует и оказывает помощь в управлении бизнесом, может оказать непосредственную финансовую помощь или косвенную в виде поручительств и гарантий и др. Таким образом, помимо отношений по использованию исключительных прав, отношения сторон по договору франчайзинга могут включать в себя целый комплекс иных отношений.

В сегодняшней практике достаточно часто происходит также смешение договора франчайзинга с лицензионным договором. Основные различия между этими договорами заключаются в следующем:

- лицензионный договор предусматривает использование прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности, по договору же франчайзинга комплекс передаваемых прав не ограничен;
- лицензионный договор имеет более узкую направленность и не обязывает участников работать в одной системе, тогда как условия договора франчайзинга исходят из единой для сторон целевой установки развития и расширения системы в целом. Условия лицензионного договора являются лишь частью договора франчайзинга;

- изменение правовых положений не является основанием для расторжения договора франчайзинга в полном объеме и его действие прекращают лишь те позиции, которые относятся к прекратившему действие праву, чего не происходит при лицензионном договоре.

Вместе с тем, по заключению юристов, несмотря на отсутствие законодательного определения франчайзинга, франчайзинговые отношения могут быть оформлены путем заключения смешанного договора, который в зависимости от конкретных франчайзинговых отношений может содержать условия следующих договоров, предусмотренных ГК РФ: договора коммерческой концессии; лицензионного договора; договора возмездного оказания услуг; договора поставки; договора подряда; договора аренды.

Структура подобного договора является достаточно сложной, но, учитывая положения действующего законодательства России, вышеназванный способ оформления отношений сторон в рамках франчайзинга является сегодня единственно возможным. Возможно, конечно, и заключение не одного, а нескольких договоров. К последнему нередко и прибегают на практике, что усложняет процедуру их подписания, поскольку положения всех этих договоров должны быть взаимоувязаны друг с другом.

Договор франчайзинга заключается в письменной форме и обязательно регистрируется. Регистрация договора входит по общему правилу в обязанности правообладателя (франчайзера), если, однако, иное не предусмотрено соглашением сторон. В ГК РФ сформулированы правила, по которым можно определить, в какой орган следует обращаться за регистрацией. Выбор органа зависит от места регистрации правообладателя. Возможны два варианта:

- правообладатель зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в Российской Федерации;
- правообладатель зарегистрирован в иностранном государстве.

В первом случае договор регистрируется в органе, осуществившем регистрацию правообладателя. Во втором – в органе, осуществившем регистрацию пользователя.

Договор франчайзинга отличается от обычных контрактов. Обычные контракты служат для регулирования взаимоотношений между двумя юридическими сторонами в течение небольшого периода времени. Договор же франчайзинга заключается между франчайзером и многими франчайзи на длительный срок. Франчайзер подписывает договор франчайзинга со многими франчайзи, поэтому, как указывают специалисты, было бы неразумно каждый раз менять какие-то пункты по запросу отдельного франчайзи. Поэтому франчайзинговый договор должен быть единым для всех франчайзи. Договор франчайзинга обычно включает определение «интеллектуальной собственности» франчайзера. Под ней понимается торговый знак, ноу-хау, специальные детали производственного процесса, торговые и производственные секреты и другая конфиденциальная информация. Таким образом, успешная франчайзинговая система состоит из четырехстороннего партнерства между франчайзером, франчайзи, другими франчайзи в системе и потребителями. Нормы, регулирующие, отношения этих субъектов должны быть детально изложены в договоре, защищая права всех сторон [6].

История франчайзинга в мире. История развития франчайзинга уходит своими корнями в средневековье, когда короли предоставляли баронам права сбора податей, торговли, охоты, строительства и использования дорог на определенных территориях в обмен на различные услуги, например, такие, как обязанность поставлять солдат для армии. Система предоставления территориальных привилегий для знати в обмен на услуги формировала основу современного франчайзинга в течение нескольких веков.

В современной форме франчайзинг появился в XIX веке. В 40-х годах этого века в Англии пивоварами была создана система «связанных домов» для увеличения сбыта продукции – первая близкая к франчайзингу форма ведения бизнеса. В обмен на предоставленный заем или аренду имущества пивовар

получал постоянный двор как рынок сбыта своего пива и спиртных напитков. Примерно десятью годами позже в США механизм франчайзинга запустила компания «Singer Sewing machine company» («Зингер»). «Зингер» развернул серийное производство, позволявшее его компании торговать по самым конкурентным ценам. Однако организовать централизованное обслуживание швейных машин и замену неисправных частей в одном месте оказалось экономически невыгодным. На всей территории США была создана франчайзинговая сеть, которая предоставляла финансово-независимым фирмам исключительные права продавать и обслуживать швейные машины «Зингер» на определенной территории. Владельцы мастерских сети продавали запасные детали к швейным машинам и осуществляли их ремонт. На мастерских был изображен торговый знак «Singer». Эти первые франшизы по своей сути были действующими дистрибьютерскими соглашениями с дополнительными обязанностями франчайзи (дилера) обслуживать машины по требованию [7, с. 100–102].

В конце XIX века подобную систему использовали «Coca-Cola» и «Pepsi». Компании централизованно производили концентрированный сироп и распределяли его местным заводам по розливу, находящимся в собственности и управляемыми франчайзи. Франчайзи получали право покупать фирменные бутылки и использовать фирменные товарные знаки. За короткий период они стали лидерами местных продаж. Однако наиболее ощутимый подъем франчайзинга произошел в 1898 г., когда молодая компания «General Motors», не имеющая достаточного наличного капитала для открытия магазинов, начала продажу паровых двигателей через систему дилеров. Дилеры ее сети не имели права продавать продукцию других производителей и были обязаны вложить в дело собственный капитал для обеспечения высокого уровня обслуживания и поддержания имиджа продавца франшиз. Эта система по сей день остается основным способом продажи автомобилей.

В период Великой депрессии в США франчайзинг взяли на вооружение нефтяные компании для создания сети заправочных автостанций. Если до

этого времени нефтяные компании имели только собственные торговые предприятия, то за короткий период основными продавцами их продукции стали предприятия, получившие от них лицензию на продажу на условиях франчайзинга. Франчайзи могли устанавливать цены в соответствии с местными условиями. В результате значительно вырос уровень продаж машинного топлива и, соответственно, увеличилась прибыль, что помогло этим компаниям успешно выдержать экономический спад 1930-х годов.

С начала 1950-х гг. франчайзинг стал применяться в США как отличительный способ организации нового бизнеса, а не просто как способ продажи существующего товара. Этим был обусловлен переход процесса развития франчайзинга на очередной этап, называемый франчайзингом бизнес-формата, чему способствовал принятый в 1946 г. Закон о товарных знаках. Теперь предприниматели действовали под защитой государства, что существенно снижало их риски. «McDonald's» («МакДоналдс») была создана в конце 1940-х гг. братьями Ричардом и Морисом Мак Дональд – владельцами небольшого придорожного кафе. Сегодня клиенты ресторанов «МакДоналдс» во всех странах мира знают, что в любом из них их ждет быстрое обслуживание и привычный набор блюд. Период 1960–1970-х гг. характеризуется как франчайзинговая революция в США, открывшая франчайзингу путь к самым различным областям бизнеса: от авторемонта и пекарен-кондитерских до картинных галерей и оздоровительных центров для похудения; от строительства, ремонта и обслуживанием домов до составления налоговых деклараций.

В настоящее время мировой рынок франчайзинга стремительно растет и считается одним из самых перспективных. Франчайзинг действует в 140 странах, во многих из которых созданы и уже длительно существуют национальные франчайзинговые ассоциации. Международная Ассоциация Франчайзинга (International Franchise Association – IFA), отметившая 58-летний юбилей, является старейшей и крупнейшей в мире организацией, представляющей франчайзинг по всему миру. IFA продвигает франчайзинг в

733000 франчайзинговых организациях, которые поддерживают почти 7,6 млн рабочих мест, дают 674,3 млрд долл. выпуска американской экономики и 2,5% ВВП. Членами IFA являются франчайзинговые компании в более чем 300 различных категориях бизнес-форматов, отдельные франчайзи и компании, которые развиваются в разных сферах [8].

Крупными франчайзерами созданы системы ускоренной специализированной подготовки кадров. Некоторые из них даже проводят курсы по повышению квалификации после того, как франчайзи проработал в течение некоторого времени. По масштабам деятельности самой массовой в США является система подготовки кадров «МакДоналдса», центром которой является «Университет Гамбургера». В процессе обучения закладываются первичные знания о качестве труда и услуг, ориентации на клиента, работе в команде, ответственности, даются базовые понятия по экономике и управлению бизнесом. Система обучения в «МакДоналдсе» настолько отработана, что многие из её элементов сертифицированы и прохождение отдельных курсов засчитывается при поступлении в колледжи и университеты США. Франчайзи «МакДоналдса» обучаются в университете, после этого им предоставляют опытного инструктора, который работает с франчайзи на его собственном предприятии до тех пор, пока он не убедится, что франчайзи сможет действовать самостоятельно [9].

Правительства многих стран активно поддерживают франчайзинг как одну из форм продвижения продукции на мировой рынок. Американские и европейские страны разрабатывают специальные программы финансовой и экспертной поддержки предпринимателей, изъявляющих желание покупать франшизы их национальных компаний. Для этого существуют специальные банки. Они кредитуют компании, приобретающие проекты, в которых задействованы продукты и сервисы национальных производителей.

Существуют и специализированные компании, оказывающие консалтинговую поддержку франчайзинговых сделок. Мегатенденцией тысячелетия становится *глокализация*, под которой понимается одновременное

сочетание процессов глобализации и локализации рынков. Франчайзинг как субъект глобального рынка отвечает за факторы его расширения, а франчайзи как субъект локального рынка – за факторы адаптации к этому локальному рынку.

В России франчайзинг появился в 1993 г. Пионером выступила тольятинская научно-производственную фирма «Дока-пицца», возглавляемая русским предпринимателем В. Довганем. В Москве открывается первое отечественное франчайзинговое кафе «Дока-Пицца», разворачивается франчайзинговая сеть. Однако данная система просуществовала всего около двух лет. Пиццы стали приготавливаться франчайзи с нарушениями рецептуры и технологии, качество и спрос на них резко упали. Франчайзинговая сеть рухнула, а имидж компании-франчайзера был серьезно подорван.

В том же 1993 г. на российский рынок зашла всемирно известная американская компания-франчайзер «Baskin&Robbins» («Баскин и Роббинс»), имеющая сеть кафе-мороженого более чем в 50 странах. Через год работы стоимость франшизы и взятый для покупки оборудования кредит окупились. В самом начале 1990-х гг. в Москву пожаловал и еще один мировой франчайзер – «МакДоналдс», имеющий порядка 10000 франчайзинговых точек по всему миру. Примерами франчайзинга в российском общественном питании являются «Теремок – Русские блины», «Горячие крендели» и др. Действуют франчайзинговые сети кафе «Крошка-Картошка», «Шоколадница», кофейни «Идеальная чашка», «Барабу-Кофе» и многие другие. За франшизу кофейни «Барабу-Кофе» нужно заплатить 15 тыс. дол., а «Крошки-Картошки» – 100 тыс. дол. Работают сети быстрого питания: «Нью-Йорк Пицца», «Pizza Hut», «Патио пицца», «Grillmaster», «Subway», «Ростикс», «Якитория» и др. Цена франшизы ресторана японской кухни «Якитория» – 250 тыс. дол. и «Патио пицца» – 500 тыс. дол.

Широко представлен франчайзинг в торговле. Известными российскими франчайзерами являются «Седьмой Континент», «Пятерочка», «Перекресток», «Детский мир». Для продажи импортных товаров

выстраиваются сети магазинов под такими брендами, как «Fashion House» (бижутерия), «Major» (одежда), «ЛеКадо» (подарки), «Monarch» (обувь), «Carlo Pazolini» (обувь), «Эльдорадо» (телевидеотовары и бытовая техника). Успешно развивается в России европейская сеть магазинов одежды «Zara», итальянская «Benetton» (одежда), американская «Tommy Hilfiger» (джинсы, спортивная одежда, аксессуары, обувь, парфюмерия) и ряд других.

Все более активно в формировании франчайзинговых сетей по сбыту своей продукции действуют отечественные производители. Лидером в развитии франчайзинга стала «ЛУКОЙЛ», правление которого еще в 1998 г. утвердило концепцию развития коммерческой концессии автозаправочных станций. Выстраивают в России франчайзинговые сети по сбыту своей продукции и другие производители: швейники – «SELA», «Глория Джинс», «Энтон», «Concept Club»; обувщики – «Эконика»; мебельщики – «Шатура», «Феликс».

Франчайзинговые сети в сфере услуг можно разделить на два вида: услуги, сочетаемые с продажей товаров; чистые услуги.

Лидерами в развитии франчайзинговых сетей услуг в сочетании с продажей товаров в России являлись такие известные иностранные компании как «Херох», «Кодак» и «DIXIS». К отечественным лидерам можно отнести компанию «1С», занимающуюся разработкой и реализацией бухгалтерских и других компьютерных программ для обслуживания предприятий. В области оказания услуг в сочетании с продажей товаров по франчайзингу развиваются также оптические салоны и центры комплексной уборки и очистки помещений.

В области чистых услуг франчайзинг используется в России для организации: клиник лазерной косметологии («LINLINE»); стоматологических клиник («Дента Вита»); химчисток-прачечных («Chem-Dry»); туристических агентств («Машина времени», «Магазин Горящих Путевок», «Царское путешествие», «ВЕЛЛ», «Бегемот» и др.); салонов красоты («Aldo Coppola», «Camille Albane», «Персона Lab», «Biguine»); школ английского языка («English First»); лабораторий медицинского анализа («Invitro»); фитнес центров («World Class», «World's Gym», «Gold's Gym», «Планета Фитнес»);

печатных салонов («Альфа Графика») и ряда других. Цены франшиз различны и зависят от сферы оказания услуг [10].

В производственной сфере в России портфель франшизных предложений достаточно беден. Примером производственной франшизы является франшиза ООО «Инновационные индустриальные технологии» (IST®, Industrial Solutions and Technologies) [11]. В 2007 г. IST® начала создавать в России и странах СНГ (Украине, Казахстане и Белоруссии) систему франчайзинга в области промышленной очистки. В настоящее время компания работает с партнерами-франчайзи, предоставляющими услуги в различных отраслях: нефтегазовой и атомной промышленности, судостроении, химической и пищевой промышленности, ЖКХ, транспорте, полиграфии и других. Деятельность IST® включает продажу оборудования, аренду оборудования, услуги. Она охватывает удаление различного вида загрязнений в промышленности; реставрацию памятников архитектуры; очистку зданий после пожара; реставрацию старых заводов и недвижимости и др. Объем инвестиций может составить 480 000 – 4 000 000 руб. [12].

Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ), созданная в 1997 г., является действительным членом Всемирного совета по франчайзингу (WFC, <http://www.worldfranchisecouncil.net>). По данным WFC Россия является лидером по росту количества франчайзинговых компаний – 98% за последние три года (табл. 5.1 [13]).

Таблица 5.1

Характеристика франчайзинга в некоторых странах

Страна	Количество брендов	Доля национальных брендов, %	Количество объектов	Вклад франчайзинга в ВВП стран, млрд USD
Russia	1050	60	40000	–
Australia	1160	86	79000	126,5
France	1719	90	65133	300,0
Germany	994	80	76500	78,5

Holland	749	86	30785	39,4
Italy	938	85	51110	29,2
New Zealand	485	88	22400	15,4
South Africa	627	88	31050	30,8
Taiwan	2433	88	128305	70,0
Turkey	1200	70	30000	35,0
USA	3828	95	769683	844,0

Сопоставляя отечественный рынок с рынками Бразилии, Китая, Кореи и др., а также динамикой развития франчайзинга в России специалисты сделали прогноз, что к 2025 г. вклад франчайзинговых компаний в ВВП России может составлять около триллиона рублей, число концепций – более 2500, точек продаж – более 400000, число занятых и самозанятых – около 4 млн чел., а доля национальных концепций достигнет 80% [13]. В целом франчайзинг в России находится пока в стадии развития, но имеет благоприятные перспективы.

Вопросы для самоконтроля

1. Вспомните, в чем заключается сущность франчайзинга и какова его «философия»?
2. Каковы преимущества франчайзинга?
3. В чем вы видите недостатки франчайзинга при использовании в международном бизнесе?
4. Назовите основные виды франчайзинга.
5. В каких случаях применяется субфранчайзинг?
6. Дайте классификацию франшиз. Что означает мастер-франшиза?
7. Сравните договор франчайзинга с лицензионным договором.
8. Имеется ли специальный договор франчайзинга в России? Какими типами договоров регламентируется франчайзинг в РФ?
9. Почему франчайзинг называют королевским путем к независимости?
10. Что вы знаете о Международной, Российской или национальной

ассоциации франчайзинга?

11. Каковы перспективы развития франчайзинга в национальной экономике?

5.2. Аутсорсинг

Аутсорсинг (от англ. outsourcing: (outer-source-using) буквально использование внешнего ресурса. Аутсорсинг в предпринимательской деятельности представляет собой процесс, при котором фирма прибегает к помощи третьей стороны на основании договора для выполнения определенного вида работ, на которых эта сторона специализируется. Если говорить более простыми словами, то аутсорсинг - это заимствование ресурсов извне.

Данная технология привлечения внешних ресурсов использовалась еще в глубокой древности. В частности, прообразом аутсорсинга можно считать процесс рекрутства на морские суда времен Римской империи, а также кадровые агентства, которые занимались поиском прислуги для европейской знати. Истоком возникновения аутсорсинга принято считать оказание юридических услуг на постоянной основе одной семье со стороны конкретной юридической компании на протяжении нескольких поколений, особенно это было популярно в США и Великобритании.

Развитие аутсорсинга, как одной из форм промышленной кооперации и организации управления тесно связано с ситуацией, которая возникла в американском автопроме в начале 20 века, когда два гиганта американского автопрома вели достаточно жесткую конкурентную борьбу между собой. Речь идет о Генри Форде и Альфреде Слоуне и возглавляемых ими заводах автомобильной промышленности – компаний Ford и General Motors. Следует отметить, что в 30-х годах 20 века (начало бурного развития рыночных отношений), конкурентная борьба показала, что ни одна компания, нацеленная на долгосрочное развитие, не сможет обеспечить себе устойчивое развитие, опираясь лишь на собственные ресурсы. Многообразие технологических процессов автопрома требовало обеспечения высокого качества на каждом

этапе производства, что, в конечном счете, повлияет на качество конечной продукции однозначно. Все это привело к тому, что руководители стали выносить часть производственных функций и функций управления за пределы компании и получать при этом значимый экономический эффект не только через снижение издержек, но и повышение производительности труда в целом. Но нужно отметить, что нововведение осталось незамеченным среди управленцев других фирм и компаний в связи с чем, данный исторический факт можно считать только предысторией возникновения аутсорсинга.

Более прочно аутсорсинг вошел в бизнес практику в середине 70 –х годов, став платформой для модернизации производственных процессов и организации управления. Здесь в качестве практических примеров можно назвать специализированные фирмы, которые занимались предоставлением бухгалтерских услуг или оказывали рекламные услуги.

70-80 годы 20 века ознаменовались и развитием IT-сферы и, в частности, Интернета. Данная сфера, как никакая другая стала объектом приложения такой формы взаимодействия, как аутсорсинг. Профессиональные услуги, связанные с разработкой интернет-страниц, разработкой web-сайтов, с их поддержкой и обслуживанием стали очень востребованными и осуществлялись на условиях аутсорсинга и что происходит и до сих пор.

Если рассматривать историю возникновения аутсорсинга в России, то ярким примером могут стать реформы Петра I, когда в страну были приглашены несколько сотен зарубежных специалистов инженерной и финансовой сферы, а также профессионалов из области кораблестроения. Во времена СССР аутсорсинг также применялся, но называлось это кооперацией.

В своем развитии аутсорсинг прошел несколько этапов, по числу которых мнения среди специалистов разделились. Вместе с тем, выделим определённые этапы, которые на наш взгляд, позволяют четко отследить процесс трансформации международного бизнеса, для которого аутсорсинг стал инструментом не только роста, но и развития.

В частности, ряд экспертов считает, что можно выделить три основных этапа развития аутсорсинга (см.рис.5.1).

Первый этап развития аутсорсинга однозначно связан с международным производственным аутсорсингом, когда производитель минимизирует издержки посредством переноса определённых этапов производства «на места». В качестве примера можно привести следующие факты.

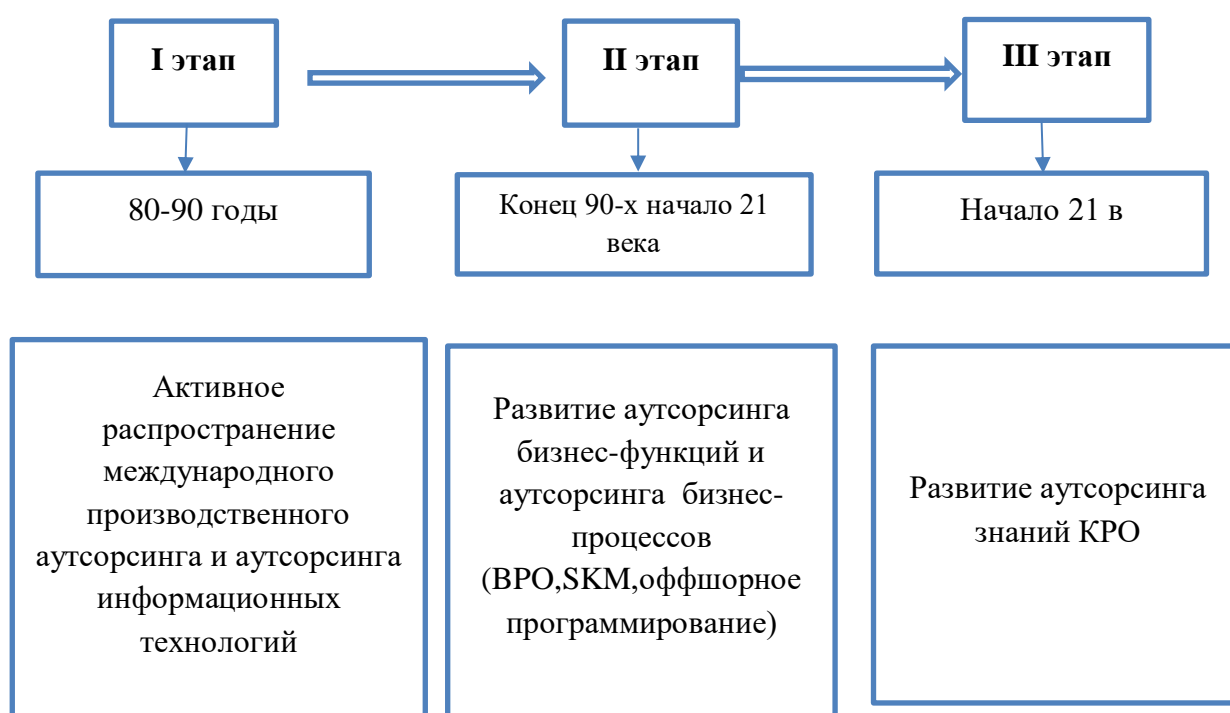


Рис. 5.1 Этапы развития видов аутсорсинга [1]

Развитие аутсорсинга осуществляется посредством трансформации организационной модели управления. Особенно хорошо это отслеживается на примере деятельности ТНК, географические масштабы которых растут с каждым годом. Тем самым, мы можем утверждать, что аутсорсинг наиболее применим, когда речь идет о международном бизнесе.

В ежегодном отчете ВТО за 1998 г. описывается производство «американского» автомобиля Ford следующим образом: 30 % стоимости

автомобиля идет в Корею, где машина собирается; 17,5 % – в Японию в оплату компонентов и новейшей технологии; 7,7 % идет в Германию в оплату дизайна; 4 % – на Тайвань и Сингапур в оплату поставляемых мелких деталей; 2,5 % – в Великобританию за рекламу и маркетинговые услуги; 1,5 % – в Ирландию и Барбадос за информационную обработку данных [2]. Таким образом, в США формируется только 37 % от произведенной стоимости. Приведем другой пример с популярной игрушкой Барби. Производитель Mattel получает сырье, а именно пластик и волосы с Тайваня и Японии, сборка осуществляется в Индонезии и Малайзии, одежда для кукол закупается в Китае, краски для раскрашивания куклы – в США [3].

Данные примеры не единичны, сегодня тысячи компаний, которые зарабатывают сотни миллионов долларов при этом, не имея даже производственных площадей. Reebok, Nike, L.L. Bean Cisco Systems прибегают к помощи подрядчиков, сторонних поставщиков и независимых производителей для производства только разрабатываемой ими продукции.

С первым этапом развития аутсорсинга часто связывают пример, который нами был уже упомянут, а именно передача компанией Kodak центра обработки данных в обслуживание на десять лет компаниям IBM, Digital Equipment Corp. и Businessland Inc. Определение целевого позиционирования на рынке привело к тому, что компания Kodak в начале 1990-х пришла к выводу, что она не преследует цели лидерства в сфере ИТ. В связи с чем, все ИТ-подразделение Kodak перешло к компании IBM, которая стремилась к лидерству в этой области деятельности. В результате, каждая сторона смогла сосредоточиться на своих приоритетах и добиться желаемых целей, получив при этом еще и экономическую ренту. Нужно сказать, что данный пример стал достаточно популярным объектом изучения на программах MBA по всему миру, а компания IBM начала постепенно избавляться от производственных мощностей и переключила стратегический интерес на новое направление бизнеса, в котором и по сей день остается одним из мировых лидеров. Таким образом, центр тяжести развития аутсорсинга в конце 20 века переходит от

преимуществ международного производства к различным формам аутсорсинга информационных технологий, которые становятся преобладающими и определяющими в переходный момент от первого этапа ко второму.

Как известно, ИТ-аутсорсинг в начале 2000 г. стал набирать обороты и объяснялось это тем, что информационные технологии все более глубже и шире распространялись во все сферы деятельности предприятия, обеспечивая ему более устойчивые конкурентоспособные позиции на рынке.[8]

Основными факторами обращения к ИТ-аутсорсингу у многих компаний являются:

- снижение издержек и положительный эффект масштаба;
- более высокие по качеству услуги в связи с высоким профессионализмом аутсорсера;
- как следствие повышение финансовой устойчивости предприятия;
- перераспределение ИТ бюджета;
- применение инноватики на базе информационных технологий.

Как правило, сотрудничество с компаниями ИТ аутсорсинга осуществляется на контрактных условиях, как минимум лет на пять. [7]

На мировом рынке лидирующие позиции в развитии услуг ИТ-аутсорсинга занимает Индия, на долю которой приходится 50–80 % мировых доходов от аутсорсинга. Среди ведущих компании в данной отрасли, которым присвоен уровень пятого стандарта SEI-CMM следующие:

1. Tata Consultancy Services – индийская транснациональная компания, предоставляющая услуги в области информационных технологий, ИТ-консалтинга и ИТ-решений для бизнеса. Компания представлена в 83 странах мира, где имеет более 100 своих представительств. Занимает 10 место в мире среди поставщиков ИТ-услуг по выручке. Компания относится к 4-м наиболее ценным брендам мира в сфере ИТ-услуг. В 2015 году стала 64-й в Глобальном рейтинге наиболее инновационных компаний журнала Forbes, заняв самое

высокое место среди всех ИТ-компаний и самое высокое среди индийских компаний.

2. Wipro Technologies - самая востребованная компания Индии. По итогам 2018 года имеет 1,23 млрд. долларов США чистого дохода, насчитывает 164 659 сотрудников в 58 центрах разработок. Операционный доход компании в 2018 году составил 1,57 млрд. долларов США;

3. Infosys Technologies – в компании работает более 109 тыс.(данные 2010) сотрудников. Infosys является второй по величине индийской ИТ-компанией по объему выручки в 2017 году и 596-й крупнейшей публичной компанией в мире по объему выручки. 28 сентября 2018 года рыночная капитализация составила 44,32 миллиарда долларов.

Как отмечают эксперты Школы востоковедения НИУ ВШЭ, за последние годы Индия успела стать основным экспортёром ИТ-услуг, важным центром технологичного аутсорсинга для транснациональных корпораций и поставщиком соответствующих специалистов в ведущие страны мира. На ИТ-сектор приходится большая доля занятости в частном секторе страны.

Таким образом, развитие ИТ-аутсорсинга происходило параллельно с распространением на мировом рынке услуг ВРО-аутсорсинга, ставшего основной *формой второго этапа развития*, который базируется на выделении и обосновании функций и бизнес-процессов, необходимых и возможных к передаче сторонним или дочерним компаниям (оффшоринг). На сегодняшний день международный аутсорсинг функций и бизнес-процессов, как правило, представлен услугами в сфере бухучета; найма персонала; маркетинговых исследований; обработки первичной информации; многоуровневого комплекса по работе с покупателями и клиентами (SKM).

По информации опубликованной в журнале Fortune, как минимум 90 % современных предприятий используют аутсорсинг хотя бы одного бизнес-процесса. Такие гиганты автопрома как Toyota, Honda, Chrysler делегируют сторонним исполнителям порядка 70 % бизнес-процессов [5]. Следует отметить, что тенденции роста рынка ВРО достаточно динамичны и составляют

12% в год, в Европе – 17% ежегодно [6]. *ВРО аутсорсинг предполагает применения процесса фрагментации производства, причем в различной географической локации.* При этом выбор каждой локации зависит от того, где эта часть производства может быть выполнена с наименьшими затратами.

Третий этап развития международного аутсорсинга начался с формирования в начале XXI в. нового, активно развивающегося сегмента рынка аутсорсинга, названного «аутсорсингом знаний» (КРО – Knowledge Process Outsourcing).[10] Нужно отметить, что КРО-аутсорсинг является следствием взаимодействия ИТ и ВРО-аутсорсинга и многими авторами рассматривается как подвид аутсорсинга функций и бизнес процессов. На наш взгляд, его нужно выделить в самостоятельный вид аутсорсинга, так как перспективы его развития в условиях инновационного роста и преобладающего характера знаниеёмкой экономики более чем очевидны.

КРО-аутсорсинг представляет собой инноватику или управление процессами, на основе глубокого анализа и обработки данных, формирования информационной базы и управления ею для принятия рациональных и эффективных решений. КРО аутсорсинг представляет собой знаниеёмкие процессы, такие как:

- патентование;
- медицинские услуги;
- биотехнологии;
- инновации.
- обучение, консультации, исследования и разработки, а также анимация и дизайн.

Сегодня аутсорсинг достаточно популярен и развивается стремительными темпами, так как многие компании по достоинству оценили преимущества ведения своего бизнеса по такой технологии управления.

На данный момент спектр услуг, которые можно получить согласно договору аутсорсинга, значительно вырос. Широкой популярностью пользуется передача для посредников следующих процессов:

- маркетинг;
- управление персоналом;
- клининговые услуги;
- кадровое делопроизводство;
- бухгалтерия (как комплексная, так и ведение отдельных участков);
- информационные услуги и т. д.

Таким образом, аутсорсинг в современной бизнес-практике позволяет значительно повысить эффективность функционирования предприятия посредством снижения издержек, уменьшения рисков, повышения степени адаптации к меняющимся условиям рынка и как следствие, достижения оптимального соотношения «цена-качество».

Отличает аутсорсинг от субподряда стратегия управления организацией, а не вид партнерских взаимодействий, что предполагает реструктуризацию внутрипроизводственных процессов и внешних контактов компании.

Таким образом, суть аутсорсинговой деятельности заключается в экономии времени и денег, а также, в концентрации организации на своей профильной деятельности. В настоящее время различают следующие основные виды аутсорсинга :

- Аутсорсинг бизнес-процессов.
- ИТ-аутсорсинг
- Производственно-хозяйственный аутсорсинг
- Промышленный (или производственный) аутсорсинг,
- Бухгалтерский аутсорсинг
- Аутсорсинг офисной печати
- Аутсорсинг как найм персонала – аутстаффинг

- Аутсорсинг маркетинга.
- Услуги аутсорсинга для органов государственной власти и местного самоуправления
- Аутсорсинг call-центра [5]

Стоит понимать, что какой-то устоявшейся классификации форм аутсорсинга сегодня не существует. В условиях развития рынка, процесса глобализации, а также непостоянства законодательной базы регулярно появляются новые формы, как и теряют актуальность старые.

На первоначальном этапе заказчик при выборе форм взаимодействия должен четко понимать и оценивать степень своего участия в процессе, насколько он сможет контролировать и координировать деятельность сторонних исполнителей. На основе этой информации определяется степень погруженности аутсорсинговой компании в бизнес-проект заказчика. На этом основании аутсорсинг может быть разделен на:

Полный аутсорсинг – в этом случае практически полностью все направления работы заказчика переходят под управление исполнителей;

Частичный аутсорсинг – лишь часть направлений или выполняемых работ перепоручаются сторонней организации (это может быть производство отдельных комплектующих, ведение сайта, обеспечение бухгалтерского сопровождения и так далее);

Совместный аутсорсинг – при подобном подходе имеет смысл говорить о партнерских отношениях с равной или пропорциональной степенью ответственности;

Промежуточный аутсорсинг – на каком-то временном интервале используются услуги сторонней компании, например, заболел бухгалтер, в это время его работу выполняют специалисты аутсорсинговой компании;

Трансформационный аутсорсинг В отличие от промежуточного аутсорсинга, организация приглашает поставщика услуг, который полностью реорганизует работу подразделения, разрабатывая новые системы и создавая

надежную базу знаний и навыков, которую затем передает клиенту.

Трансформационный аутсорсинг отличается от полного лишь тем, что переход сотрудников и активов не окончателен - по завершении проекта клиент вновь обретает полный контроль и вступает в свои обязанности. Для многих это звучит как обычные услуги консультанта. Различие лишь в том, что при трансформационном аутсорсинге поставщик обычно действует достаточно независимо от персонала клиента. Поэтому неудивительно, что существует лишь небольшое число реальных примеров трансформационного аутсорсинга.[3]

Классификация моделей во многом зависит от той области, где осуществляется аутсорсинг. Наиболее распространенным вариантом взаимодействия заказчика и сторонней организации является сфера информационных технологий. *На основе этого направления деятельности и рассмотрим возможные модели аутсорсинга.*

Он может быть организован по следующим принципам:

- фиксированной оплате по заключенным договорам за определенный период времени и объем работ;
- по факту выполненных работ;
- выделенной группе исполнителей в соответствии с действующими расценками для специалистов данного профиля.[4]

По первому пункту в договоре четко прописывается объем работ и предельное время исполнения. Только после этого запускается процесс взаимодействия. По второй модели аутсорсинга четких объемов работ не оговаривается. Оплата производится по фактически выполненным мероприятиям. Так, например, речь может идти о сопровождении специализированных программных комплексов, когда время от времени требуется установка обновлений, устранение каких-то сбоев в работе, настройка пользовательских интерфейсов и тому подобные задачи. При этом также учитывается реально потраченное на выполнение работ время, а также

квалификация исполнителей. Подобного рода подход более гибок. В процессе взаимодействия могут вноситься определенные корректировки в зависимости от изменения практических условий. Выделенные группы чаще всего занимаются разработкой и внедрением новых проектов. Такой метод аутсорсинга подойдет при расширении бизнеса, как вариант, для монтажа и запуска новых станков, иного оборудования.

Сегодня, в период экономического роста, аутсорсинг особенно актуален для компаний Кыргызстана, потому что руководству компании необходимо сконцентрироваться на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив рутинные, с его точки зрения, операции профессионалам в соответствующей области. К примеру «Бител» отдала в аутсорсинг систему сбыта и Call-центр по обслуживанию клиентов, а также множество других второстепенных функций, сосредоточив основные усилия на техническом развитии сети и маркетинге, главной задачей которого стало понимание потребностей и ожиданий конечных клиентов, и развития сети.

В Кыргызстане идет процесс перехода предприятий на использование услуг сторонних поставщиков. Аутсорсинг служб информационных технологий, охраны, отдела кадров, бухгалтерии, автотранспорта и других административных функций никого уже не удивляет в нашей стране. На рынке действует достаточное количество компаний предоставляющих подобные услуги, «Кумай Секьрити» – охрана помещений, «Якобс Аудит» – ведение внешней бухгалтерии, «IT-consult» – обслуживание и администрирование компьютерных сетей. Но это только первый этап, за ним последует передача функций производства. Это уже достаточно широко применяется в швейной промышленности, где большая часть цехов отшивает продукцию под заказ, не занимаясь вопросами реализации готовой продукции.

В условиях экономической интеграции аутсорсинг также является достаточно привлекательной формой ведения бизнеса, особенно в области внешнеэкономической деятельности торговых предприятий, когда все вопросы по логистике, транспортировке, складированию и доставке передаются

сторонним компаниям. Также аутсорсинг стал динамично развиваться и промышленности, где получил название субконтракции.

Суть промышленного субконтрактинга предусматривает кооперационное сотрудничество между малыми, средними и крупными предприятиями и позволяет участникам достичь высокой эффективности производства благодаря разделению труда, специализации, рациональному использованию имеющихся производственно-технологических мощностей и оптимизации применения всех видов ресурсов.[9]

Крупные предприятия-контракторы, оставляя за собой такие важнейшие элементы производственного цикла, как конструкторские разработки, промышленный дизайн, маркетинг, сборку, должны постепенно передать производство деталей, комплектующих или узлов, необходимых для изготовления конечного продукта, юридически самостоятельным специализированным предприятиям, как правило, малым или средним.

Евразийская сеть промышленной кооперации и субконтракции – уникальная форма сотрудничества производителей промышленной продукции государств Евразийского экономического союза. В настоящее время в ней уже зарегистрировано около 6 тысяч предприятий, в том числе в российском национальном сегменте – 5 884 единиц, белорусском – 3 единицы, казахстанском – 9 единиц. Для осуществления заказов представлено 210 892 позиций продукции. Ежедневно на этой площадке осуществляется около 4000 торгов. Средний объем торгов в месяц составляет 93 млрд рублей. Одновременно ЕЭК совместно со странами Союза ведет работу по вопросам создания технологических и кооперационных цепочек для возможного сотрудничества в приоритетных отраслях промышленности. Например, в 2017 году Комиссия приняла более 50 отраслевых документов интеграционного взаимодействия в ЕАЭС[11]

Таким образом, аутсорсинговая форма ведения бизнеса доказала и продолжает доказывать свою экономическую эффективность и является

достаточно популярным инструментом повышения конкурентоспособности бизнеса в условиях интеграции и глобализации.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы предпосылки возникновения аутсорсинга?
2. Экономическая эффективность и преимущества аутсорсинга?
3. Каковы основные факторы повышения конкурентоспособности бизнеса при применении аутсорсинга?
4. Особенности аутсорсинга в условиях экономической интеграции?

5.3 Лизинг

Этапы возникновения лизинга. Первый этап возникновения и развития лизинга связан с появлением и реализацией идеи эксплуатации имущества без права собственности на него. Исследователи полагают, что такого рода отношения существовали уже в 2000 – х г.г. до н.э. в Вавилоне. Концептуальное их оформление связано с именем древнегреческого философа Аристотеля, который считал, что «богатство составляет не владение имуществом, основанное на праве собственности, а его использование» (Аристотель, «Риторика»). Далее подобного рода отношения развивались в древнем Риме при императоре Юстиниане I.

Описанные выше отношения совпадают с основной идеей лизинга: чтобы получать прибыль не обязательно иметь оборудование или иное имущество в собственности, достаточно иметь право его использовать и извлекать доход. Следует отметить, что самого термина «лизинг» и собственно отношений финансовой аренды в современном понимании в те времена не было.

Второй этап становления лизинга относится к XIX веку и связан он с проведением первых масштабных сделок финансовой аренды. В начале XIX в Англии в связи с ростом добычи угля широкое распространение получили сделки, связанные с передачей в аренду железнодорожных вагонов и локомотивов. Появились специализированные компании, которые покупали

вагоны и сдавали их в аренду транспортным организациям. В третьей четверти XIX века американская компания «Bell telephone company» значительно увеличивает объемы продаж посредством сдачи в аренду телефонных аппаратов (достаточно дорогих на то время). На этом этапе в оборот термин «лизинг». При этом специальное законодательство, регламентирующее лизинговые сделки, отсутствует.

Третий этап – 50-е годы XX века – 90-е годы XX века: выделение лизинга в самостоятельный вид финансово-предпринимательской деятельности. Связан он с исчерпанием послевоенного промышленного бума и поисками инструментов финансирования инвестиций, не ограниченных существовавшими законодательными рамками (в частности, стандартными нормами амортизации). Такой инструмент находится в виде лизинга, который из сферы отдельных сделок превращается в самостоятельный сегмент финансового рынка, опираясь на специально созданную для этого нормативно-правовую базу. На этом этапе законодательно четко прописываются особенности лизинга, а также ряд льгот, связанных с использованием этого финансового инструмента. В этот период массово начали появляться компании, для которых лизинг становился основным видом деятельности. В лизинг массово начали передаваться средства производства: автомобили, морские суда, самолеты, механизмы и оборудование. Первая лизинговая компания в современном понимании – акционерное общество «United states leasing corporation» – появилась в 1952 году. В 50-е годы в США, накопивших значительный финансовый капитал, лизинг стал тем институтом, который позволил в массовом порядке произвести модернизацию технического парка страны. До настоящего времени в США через посредство лизинга обновляется до 20% долгосрочного капитала, что позволяет им удерживать пальму первенства на рынке лизинговых услуг, осуществляя около половины мировых лизинговых сделок.

Лизинг сыграл важную роль в изменении структуры производства также и в бывших социалистических странах (Польша, Венгрия, Чехия,

Словакия, Эстония) в конце 90-х годов XX века. В этих странах возникла ситуация, когда разрушилась старая система социалистического разделения труда, закрывались неэффективные предприятия и возникла потребность в новых видах оборудования, необходимых для включения предприятий постсоциалистических стран в технологические цепочки развитых стран с рыночной экономикой. В постсоциалистических странах имел место недостаток собственных финансовых ресурсов для проведения структурных реформ. Быстрой технологической модернизации способствовал международный лизинг. Лизинг – распоряжение не своим имуществом в условиях недостатка собственных средств – позволил структурно реформировать экономику. Доля лизинга в этих странах устойчиво велика и достигает 15 % в общем объеме инвестиций и 3 – 5 % в валовом внутреннем продукте. Отметим, что одни из лучших в мире относительные показатели развития лизинга имеет Эстония. Для сравнения, отметим, что доля лизинга в ВВП в России, Беларуси и Казахстана составляет порядка 1 %. В Кыргызстане и Армении лизинг находится в зачаточном состоянии. По степени развития лизинга косвенно можно судить об инвестиционном потенциале, а в конечном итоге – и о степени развития экономики.

Современный этап развития лизинга датируется концом 90-х г.г. прошлого века и продолжается до настоящего времени. Для него характерны передача в лизинг имущественных комплексов – самостоятельных производств, заводов; капиталоемких объектов – самолетов, морских судов, железнодорожных составов и т.п. На этом этапе появляются новые формы организации лизинговых сделок, такие, как например, секьюритизация. Это такая форма организации лизинга, когда под конкретную лизинговую сделку проводится подписка на ценные бумаги лизинговой компании, тем самым обеспечивается необходимый объем финансирования. Обычно такие сделки имеют инновационный характер. Для инвестора это возможность получить высокий доход, а для бизнеса – это получение финансирования через лизинг

[1].

Место и роль лизинга в экономике. Основная функция лизинга в экономике заключается в том, что лизинг, как экономический институт, позволяет ускоренными темпами проводить обновление основных средств. Эта функция реализуется за счёт трех имманентных свойств (характерных черт, особенностей) лизинга:

1. амортизация долгосрочных активов при лизинге может проводиться ускоренными темпами, что позволяет быстро их обновлять;
2. при лизинге арендные платежи относятся на себестоимость продукции, что создает так называемый «эффект налогового щита»;
3. лизинговые сделки отличаются пониженными требованиями к их обеспечению с позиции финансовых рисков. Это позволяет пользоваться лизингом тем, кто не в состоянии получить финансирование посредством кредита.

Операторы рынка лизинговых услуг – это финансовые посредники «на свой страх и риск» инвестирующие в бизнес. Реализации миссии лизинга в рыночной экономике основывается на том, что лизинговые сделки при определенных условиях оказываются более эффективными для ее участников, чем заемное финансирование.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь (ст. 636 – 641) лизинг определяется как финансовая аренда, то есть как специфический вид арендных отношений [2]. Отнесение лизинга к арендным отношениям не является белорусским ноу-хау. Это общемировая традиция. Аналогичным образом лизинг определяется в законодательстве Российской Федерации. «Положение о лизинге в Республике Беларусь» № 865 от 4 июня 2010 г. более развернуто определяет лизинг как вид инвестиционно – предпринимательской деятельности, которая заключается во временном предоставлении лизингодателем и использовании лизингополучателем основных средств с целью извлечения предпринимательского дохода [3].

В лизинговой сделке в экономические отношения включены два субъекта – лизингодатель и лизингополучатель (при этом участников сделки

может быть больше – продавцы имущества, передаваемого в лизинг, банки, страховые компании и т.д.). Содержание стандартной лизинговой сделки заключается в следующем. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых ресурсов, обращается к лизингодателю с предложением о заключении лизинговой сделки. Дальнейший алгоритм лизинговой сделки предполагает, что лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель за собственные либо заемные средства приобретает указанное имущество в собственность и передает лизингополучателю во временное владение и пользование на платной основе. По окончании договора в зависимости от условий имущество:

1. возвращается лизингодателю;
2. переходит в собственность лизингополучателя посредством выкупа по остаточной стоимости;
3. остается у лизингополучателя путем продления договора лизинга.

В постсоветских странах, где структурные экономические реформы происходят крайне медленно, лизинг в значительной своей части приобретает квазирыночную форму, маскирующую административное распределение бюджетных ресурсов. Таковым по преимуществу является лизинг, предоставляемый государственными операторами (например, АО «Росагролизинг» в России, ОАО «Промагролизинг» в Беларуси, АО «КазАгроФинанс» в Казахстане) сельскохозяйственным предприятиям, при котором используются бюджетные источники финансирования, возврат которых не всегда гарантирован. Значительный объем квазилизинговых операций осуществляется также дочерними компаниями государственных банков при заключении лизинговых сделок с банками-учредителями по их обеспечению основными средствами (например, дочерней компанией ОАО «АСБ Беларусбанк» – ЛЧУП «АСБ Лизинг»). До 1998 года лизинг дочерних банковских компаний материнским банкам в Беларуси был законодательно запрещен.

Виды лизинга. Различают два основных вида лизинга: *финансовый лизинг и оперативный (или операционный) лизинг.* Все лизинговые сделки можно классифицировать либо как финансовый, либо как оперативный лизинг.

Финансовый лизинг (financial lease, capital lease) – вид лизинга, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга (не менее 1 года) обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 процентов контрактной стоимости предмета лизинга независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом предмета лизинга лизингополучателем или его возвратом лизингодателю [3]. Как правило, сделки финансового лизинга завершаются выкупом предмета лизинга.

Требования по минимальным параметрам продолжительности лизинговой сделки и величине амортизации направлены на то, чтобы предотвратить заключение притворных сделок, маскирующих под лизинг обыкновенную куплю-продажу имущества.

Оперативный лизинг (operating lease) – вид лизинга, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 процентов контрактной стоимости предмета лизинга и по истечении срока лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю предмет лизинга. В Республике Беларусь оперативного лизинга почти нет. В Российской Федерации оперативный лизинг более развит, чем в Беларуси, в частности, большое распространение получил лизинг строительной техники. Исторически финансовый лизинг предшествует оперативному. По мере насыщения рынка сделками финансового лизинга в целях повышения конкурентоспособности лизингодатели начинают осваивать и предлагать оперативный лизинг.

Сублизинг (subleasing) – вид лизинга, характеризующийся переуступкой лизингополучателем прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга [4]. Лицо, осуществляющее сублизинг, принимает по договору лизинга предмет лизинга у лизингодателя и передает его с согласия последнего во временное пользование

по договору сублизинга сублизингополучателю. Переуступка третьему лицу обязательств по выплате лизинговых платежей не допускается. При этом лизингополучатель по договору лизинга, приобретая по отношению к сублизингополучателю по договору сублизинга права лизингодателя не освобождается от предусмотренных договором лизинга обязательств и ответственности перед лизингодателем.

Возвратный лизинг (sale-and-leaseback arrangement) – вид лизинга, при котором лизингополучатель продаёт принадлежащее ему имущество лизингодателю, а затем по договору лизинга получает его в лизинг. Возвратный лизинг является удобным легальным финансовым инструментом, используемым для пополнения краткосрочного капитала лизингополучателя.

Внутренний лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами одной страны.

Международный лизинг – вид лизинга, при котором либо лизингодатель, либо лизингополучатель является нерезидентом (иностранной стороной). Сделки международного лизинга регулируются Конвенцией УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» [5], а также Конвенцией «О межгосударственном лизинге» [6].

Экспортный лизинг (export lease) – вид лизинга, при котором отечественная лизинговая компания предоставляет иностранному лизингополучателю-нерезиденту имущество, купленное ею у другой отечественной организации.

Импортный лизинг (import lease) – вид лизинга, при котором лизингодатель-нерезидент осуществляет покупку имущества у зарубежных организаций с последующей передачей его в лизинг отечественным организациям.

«Чистый» лизинг (net lease) – вид лизинга, при котором лизингодателем предоставляется только финансовая услуга (передача предмета лизинга в финансовую аренду). Никаких дополнительных услуг, например, по техническому обслуживанию предмета лизинга, договором лизинга не

предусматривается. В «чистом» лизинге лизинговые платежи не включают в себя расходы по эксплуатации, ремонту, страхованию предметов лизинга, которые ложатся на лизингополучателя, помимо уплаты лизинговых платежей.

«Мокрый» («полный») лизинг (wet lease) – вид лизинга, при котором оказывается не только финансовая услуга, но в ходе лизинговой сделки осуществляется также техническое обслуживание, ремонт, модернизация взятого в лизинг имущества. При «мокром» лизинге возможно предоставление и других дополнительных услуг – например, страховых, консалтинговых. При этом дополнительные расходы лизингодателя возмещаются лизингополучателем.

Общее и отличия лизинга по сравнению с кредитом, арендой и куплей-продажей в рассрочку. Лизинг и кредит. Лизинг, как развитый экономический институт, сформировался гораздо позднее кредита. Общее между ними заключается в том, что и лизинг и кредит являются формами финансирования инвестиций. И при лизинге и при кредите используется заемное финансирование (на определенный срок и за определенную плату), а не собственные денежные ресурсы. Однако в ряде публикаций идут дальше и определяют лизинг как товарную форму кредита. Такое понимание лизинга не соответствует его природе. Первое, что необходимо отметить – лизинг не тождественен кредиту, не является его формой. Лизинг представляет собой самостоятельную форму финансирования, отличную от других форм финансирования – кредита, выпуска облигаций, эмиссии акций. В экономически развитых странах лизинг узаконили в 50-е годы XX века как самостоятельный финансовый институт как раз именно для того, чтобы ввести в финансовый оборот институцию, обладающую иными возможностями по сравнению с кредитом.

В чем состоят основные отличия между лизингом и кредитом? Прежде всего, в содержании: лизинг – это финансовая аренда. Предмет лизинга передается лизингодателем лизингополучателю в аренду, а не в собственность. Лизингополучатель не владеет, а распоряжается имуществом, переданным в

лизинг. Собственником предмета лизинга во время действия договора лизинга остается лизингодатель. После окончания срока лизинга актив, передаваемый в лизинг, может быть выкуплен лизингополучателем и стать его собственностью. При кредите имущество, приобретенное за денежные средства, полученные от кредитодателя, является собственностью кредитополучателя уже во время действия кредитного договора.

Кроме содержательных, есть и организационно-экономические отличия лизинга от кредита. Их несколько. Во-первых, лизинговые платежи облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС), в то время как кредитные платежи – нет. Эта особенность лизинга проистекает из того, что лизинговый актив покупается лизингодателем как товар, а значит как и любой другой товар подлежит обложению НДС. Для того, чтобы вернуть НДС, уплаченный лизингодателем, необходимо начислить его по крайней мере на ту часть лизингового платежа, которая возмещает затраты лизингодателя на приобретение лизингового актива. В некоторых странах НДС на лизинговый платеж этим и ограничивается. В России, Казахстане, Беларуси, Кыргызстане НДС начисляется в том числе и на маржу (доход) лизингодателя.

На первый взгляд, особенность лизинга, связанная с начислением на лизинговый платеж НДС, делает его более дорогим по сравнению с кредитом. Однако, это не так. Большие затраты лизингодателя по сделке, связанные с начислением НДС на лизинговый платеж, компенсируются государством посредством так называемого механизма вычета НДС. Лизингополучатель в следующем месяце после уплаты лизингового платежа предоставляет платежные документы в соответствующие налоговые органы и получает возможность произвести вычет сумм уплаченного НДС из суммы подлежащих к уплате налогов в текущем месяце. В результате лизингополучатель налогов уплачивает меньше на величину уплаченного в прошлом месяце НДС по договору лизинга. Таким путем происходит компенсация государством сумм уплаченного лизингополучателем НДС. Единственным неудобством для лизингополучателя является то, что его расходы компенсируются спустя месяц.

Второе организационно-экономическое отличие лизинга от кредита заключается в том, что для лизинга придуман и законодательно закреплён иной механизм амортизации передаваемых в лизинг активов. Такой механизм называется свободной (ускоренной) амортизацией предмета лизинга. Законодательство Республики Беларусь определение темпов амортизации оставляет предметом соглашения между лизингодателем и лизингополучателем. Амортизация предмета лизинга в сделках внутреннего лизинга в Беларуси может быть близка к 100%. При этом срок лизинга не должен быть меньше одного года и договор лизинга должен предусматривать опцион на покупку предмета лизинга по согласованной выкупной стоимости.

Ограничения в величине амортизации касаются только лизинга недвижимости: амортизация зданий и сооружений с длительным сроком эксплуатации может составлять не более 50% от первоначальной стоимости лизингового актива. В Российской Федерации законодательство, регламентирующее лизинг, более консервативно в части норм амортизации: допускается не более, чем трехкратная ускоренная амортизация предмета лизинга. В экономически развитых странах законодательно ограничивается верхний предел ускоренной амортизации².

Третьим организационно-экономическим отличием лизинга от кредита является то, что лизинговые платежи, в отличие от кредитных, целиком относятся на себестоимость продукции. Это создаёт возможность более полной реализации для финансовой аренды так называемого «налогового щита».

Лизинг (финансовая аренда) имеет как общие черты, так и отличия по сравнению с обычной арендой. Общим является то, что арендополучатель использует предмет аренды, не являясь его собственником, как в том, так и в другом случае. Отличия заключаются в следующем: предмет финансовой аренды (лизинга) приобретается специально для каждой лизинговой сделки по

² В США сумма лизинговых платежей вычитается из прибыли в нормативном (guideline), или налоговоориентированном (tax-oriented) лизинге - оформленном в соответствии с требованиями внутренней налоговой службы (IRS, Internal Revenue Service). Норма амортизации предмета лизинга при этом не должна превышать 80%. Обусловлено это необходимостью частично (на 20%) сохранить налоговые поступления в бюджет.

заказу лизингополучателя (при финансовом лизинге); предмет лизинга не может использоваться в хозяйственной деятельности лизингодателя (при обычной аренде можно отдавать в аренду собственные основные средства, которые используются в собственной хозяйственной деятельности арендодателя). Сущность этого отличия проистекает из того, что лизинг в отличие от аренда предназначен для обновления долгосрочного капитала.

Лизинг и купля-продажа в рассрочку. Общее: как в том, так и в другом случае не требуется первоначальное стопроцентное финансирование за счет собственных средств. Оплата происходит в течение определенного периода времени. Отличия заключаются в следующем: при лизинге необходимо в течение одного года действия договора лизинга амортизировать не менее 75 % стоимости имущества. При продаже в рассрочку таких ограничений нет. Предмет лизинга должен эксплуатироваться в определенном бизнес-процессе, с его помощью должна извлекаться прибыль, часть которой должна использоваться для уплаты лизинговых платежей.

Преимущества лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций. Как отмечалось выше, при лизинге может действовать так называемый эффект «налогового щита». Механизм действия этого эффекта следующий: лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции, вследствие чего уменьшается прибыль. Уменьшение величины прибыли сокращает налогооблагаемую базу при уплате налога на прибыль. В результате ускоренной амортизации уменьшается налогооблагаемая база при уплате налога на недвижимость. В результате организация-лизингополучатель может значительно уменьшить величину своих налоговых платежей в бюджет. Такой механизм работает только для тех организаций-лизингополучателей, у которых генерируется достаточно большая по величине прибыль и имеет место устойчивое финансовое положение.

Еще одно преимущество лизинга можно назвать «стопроцентным финансированием». Если предмет лизинга ввозится из-за рубежа, то в рамках лизинговой сделки (за счет денежных средств, выделяемых на финансирование

лизинга) можно произвести уплату таможенных платежей и «ввозного» НДС при таможенном оформлении предмета лизинга. В случае кредитного финансирования выделять денежные средства на уплату таможенных платежей и «ввозного» НДС нельзя, кредитополучатель должен осуществить таможенные платежи и уплату НДС за счет собственных средств.

Кроме того, лизинг при необходимости может быть организован и использован как «услуга под ключ»: лизингодатель может предоставить полный пакет услуг по таможенному оформлению имущества, ввозимого на таможенную территорию и передаваемого в лизинг. В случае кредитования кредитополучатель сам занимается оформлением всех необходимых документов.

Следующим преимуществом лизинга является то, что лизинговые сделки могут быть более оперативными, так как не требуют обязательного регламентируемого обеспечения. В качестве альтернативы обеспечения лизингодатели используют, например, авансовые платежи, составляющие до 30 % от стоимости предмета лизинга. Если участником лизинговой сделки является банк, то достаточно часто в практике обеспечения кредитования лизинговой компании он использует договор залога прав на получение лизинговых платежей (лизинговые платежи в случае неуплаты в срок кредитных платежей идут напрямую в банк от лизингополучателя, минуя лизинговую компанию).

Выбор между финансовой арендой и заемным финансированием. В рыночной экономике выбор финансирования между лизингом и кредитом является рациональным: осуществляется согласно стандартных критериев. Для лизингополучателя необходимо определить, является ли финансовая аренда актива менее дорогостоящей формой финансирования по сравнению с кредитом, для лизингодателя – обеспечит ли конкретная лизинговая сделка необходимую рентабельность инвестируемого им капитала.

Денежные средства для покупки актива могут быть получены организацией за счет прибыли (потоков денежных средств, генерируемых

внутри организации), за счет эмиссии акций, за счет заемного финансирования (кредита) либо выпуска облигаций. Лизинг является альтернативой всем перечисленным выше формам финансирования.

Покажем на примере порядок расчетов, проводимых при сравнении финансовой аренды (лизинга) и долгового финансирования (кредита). Допустим, что организация А планирует приобрести оборудование, имеющее срок эксплуатации 10 лет, по цене 10000000 рублей (включая затраты на доставку и монтаж). При этом организация планирует эксплуатировать оборудование в течение 5 лет, а затем демонтировать его и продать по остаточной стоимости. Рыночная цена оборудования после 5 лет эксплуатации предположительно составит 1000000 рублей. Организация может получить необходимые для покупки оборудования 10000000 рублей посредством оформления кредита в банке на 5 лет под 10% (до налогообложения).

Альтернативной формой финансирования является заключение договора финансового лизинга сроком на 5 лет. При этом по условию договора ежегодные платежи будут уплачиваться равными долями в начале каждого года в течение 5 лет и составят 2750000 рублей в год³.

Допустим, что совокупная ставка налога на прибыль составляет для организации 40% (условно). Техническое обслуживание оборудования будет осуществляться лизингодателем без дополнительного возмещения затрат лизингополучателем. При покупке оборудования в собственность посредством кредита техническое обслуживание оборудования организация должна будет осуществлять самостоятельно и за свой счет, затраты по обслуживанию составят ежегодно 500000 рублей с оплатой в начале каждого года.

В таблице 5.2 приведена последовательность анализа эффективности лизинга. В части I таблицы показаны затраты на привлечение кредита и последующую покупку оборудования в собственность. Организация берет кредит в размере 10000000 рублей, чтобы заплатить за оборудование, поэтому в

³ Разовый лизинговый платеж в начале года не является общеупотребительной практикой. Здесь такая его форма выбрана для упрощения расчетов.

нулевом году эти две суммы компенсируют друг друга и дают нулевой суммарный денежный поток, который в таблице не показан. Затем организация уплачивает проценты, которые с учетом налогообложения показаны в строке 1: проценты к уплате после налогообложения составляют $0,10 \times 10000000 \times (1 - 0,4) = 600000$ рублей в год. Тело кредита в размере 10000000 рублей возвращается в конце года 5 – это тоже показано в строке 1. Строка 2 показывает затраты на техническое обслуживание, а в строке 3 показана налоговая экономия, связанная с этими затратами. Строка 4 приводит налоговую экономию в результате амортизации актива.

Таблица 5.2

Анализ затрат организации А на приобретение и установку оборудования (тыс. руб.)

	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
I. Расходы на приобретение линии в собственность за счет кредита						
1. Проценты к уплате после налогообложения	-	(600)	(600)	(600)	(600)	(10 600)
2. Расходы на техобслуживание	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	
3. «Налоговый щит» от расходов на техобслуживание	200	200	200	200	200	-
4. «Налоговый щит» от	-	800	1280	760	480	440
5. Выручка от продажи актива	-	-	-	-	-	1000
6. Налог на прибыль от продажи актива	-	-	-	-	-	(72)
7. Чистый денежный поток (по годам)	(300)	(100)	380	(140)	(420)	(9320)
8. Приведенная величина затрат (PV)	(7471)	-	-	-	-	-
II. Расходы по лизингу						
9. Лизинговые платежи	(2750)	(2750)	(2750)	(2750)	(2750)	
10. «Налоговый щит» от лизинговых платежей	1100	1100	1100	1100	1100	-
11. Чистый денежный поток (по годам)	(1650)	(1650)	(1650)	(1650)	(1650)	0

12. Приведенная величина затрат (PV)	(7367)	-	-	-	-	-
III. Сопоставление затрат						
13. Чистый эффект лизинга (NAL) = PV расходов на лизинг - PV расходов на покупку в кредит = (7367) - (7471) = 104 тыс. РУБ.						

Строки 5 и 6 показывают денежные потоки, связанные с продажей актива по истечении пяти лет его эксплуатации: налогом облагается прибыль в 400000 рублей, которую получит организация А, продав за 1000000 рублей актив, который на этот момент будет иметь недоамортизированную балансовую стоимость в размере 600000 рублей. Строка 7 показывает итоговые потоки денежных средств по годам, а в строке 8 приведена чистая приведенная стоимость этих потоков, дисконтированных по ставке 6%.

Часть II таблицы 5.2 содержит анализ денежных потоков в случае лизинга. Лизинговые платежи, показанные в строке 9, составляют 2750000 рублей в год. При финансировании посредством лизинга вся эта величина расходов будет вычитаться из налогооблагаемой базы организации А, поэтому «налоговый щит», показанный в строке 10, составит $0,40 \times 2750\ 000 = 1\ 100\ 000$ руб. в год.

Следующий шаг заключается в сравнении чистых затрат на приобретение оборудования в собственность с затратами на его приобретение посредством лизинга. Поскольку лизинг является альтернативой заемному финансированию, в качестве ставки дисконтирования следует использовать посленалоговую цену заемного капитала (*after-tax cost of debt*), которая в нашем примере равняется $10\% \times (1 - 0,4) = 6\%$. В результате мы получаем приведенную сумму затрат в 7471000 рублей для финансирования приобретения активов посредством кредита и 7367000 рублей для финансирования посредством лизинга, что показано в строках 8 и 12. Соответственно чистый эффект лизинга (*net advantage to lease, NAL*) оказывается равен:

$NAL = PV$ расходов на лизинг – PV расходов на покупку в кредит =
= – 7367000 – (– 7471000) = 104000 руб.

Приведенные затраты на приобретение оборудования в кредит по абсолютной величине превосходят приведенные затраты по договору лизинга, следовательно, организации А выгоднее оборудование арендовать (брать в лизинг), а не покупать с привлечением кредита.

Таким образом, в экономически развитых странах лизинг с середины XX века получил широкое распространение. Лизинг является альтернативой заемному финансированию. Для лизингополучателя преимущества лизинга связаны с его особенностями, в частности, со свободной (ускоренной) амортизацией и отнесением лизинговых платежей на себестоимость продукции.

Свободная амортизация вызывает увеличение эффекта «налогового щита». В оценке лизинга при выборе формы финансирования инвестиций принимают участие как лизингодатель, так и лизингополучатель, которые используют разные критерии оценки. Лизингодатель оценивает финансовую аренду как инвестицию. При этом используются стандартные критерии для оценки эффективности инвестиций: NPV и IRR. Если в результате проведенного анализа NPV оказывается больше 0 и если IRR больше, чем альтернативная стоимость капитала (с учетом налогообложения), то лизинговая сделка считается приемлемой для лизингодателя.

С точки зрения лизингополучателя анализ заключается в сопоставлении PV затрат, связанных с получением актива в лизинг, с PV затратами, возникающими при покупке актива с помощью заемного финансирования. Если первый показатель больше второго, то это является основанием для принятия решения о приобретении актива посредством лизингового финансирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Какими особенностями характеризуется современный этап развития лизинга?

2. В каких странах и в силу каких обстоятельств лизинг получил наибольшее развитие? Какими показателями характеризуется развитие лизинга? Что Вы можете сказать об уровне развития лизинга в России, Беларуси, Казахстане?
3. Какова основная функция лизинга в экономике?
4. Что общего между кредитом и лизингом? Каковы отличия между ними? Почему лизинг не является формой кредита?
5. В чем отличия между финансовым и оперативным лизингом? Почему возвратный лизинг является разновидностью финансового лизинга?
6. Что такое нормативный или налогово-ориентированный лизинг? Каковы условия договора лизинга, по которым он может быть не признан нормативным?
7. Какие особенности лизинга делают его достаточно востребованной формой финансирования? Каковы особенности начисления амортизации на предмет лизинга? Как лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции? Каков порядок начисления НДС на лизинговые платежи?
8. Что такое «налоговый щит» применительно к лизингу?
9. В чем заключается содержание анализа эффективности при выборе между лизингом и кредитом, как инструментов финансирования, с точки зрения лизингополучателя?
10. Что понимается под ценой договора лизинга? Может ли цена договора лизинга изменяться в течение срока лизинга?

5.4 Посреднический бизнес

Одной из форм предпринимательства выступает посредническая деятельность. Главная ее цель состоит в том, чтобы получить прибыль за оказанные специфические услуги производителям и потребителям, в роли которых могут выступать как предприниматели, так и обычные граждане.

Посреднический бизнес – это деятельность, направленная на поиск и последующее сведение двух или более юридических и физических лиц, заинтересованных в сотрудничестве между собой.

Посредниками могут быть физические и юридические лица, которые представляют интересы производителей или потребителей, ведут свой бизнес как самостоятельно, так и от имени производителей или потребителей, и получают от этого установленный доход. Посредник выступает связующим звеном между производителем (продавцом товара или услуги) и покупателем (потребителем), соединяя их в единую цепь предпринимательской сделки.

Посредники, вступая в контакт с производителями, получают сведения о наличии товаров (услуг) и условиях их продажи. Затем посредники сообщают полученную информацию потенциальным покупателям, при этом выясняя их предпочтения и будущие намерения. Владея информацией, продавец и покупатель могут заключить сделку, а, в свою очередь, посредники получить оговоренное вознаграждение.

Передача информации клиентам правомерно считать услугой, поэтому посредничество можно отнести к бизнесу услуг. Необходимость осуществления такой услуги состоит в том, что люди нуждаются в коммуникативной связи, но не могут осуществить ее по различным причинам, и поэтому они прибегают к услугам посредника.

В предпринимательской среде посредничество часто воспринимают как лишнее звено, ведущее к повышению цен на товары и услуги. Однако с усложнением и многообразием хозяйственных операций в современном бизнесе практически невозможно обойтись без посреднической деятельности. При этом следует помнить, что главное место в хозяйственной жизни занимают производители и потребители. Посредники только сводят между собой субъекты рыночных отношений, но их роль тоже важна.

Роль посредника заключается в следующем:

- расширенный поиск потребителей товара;
- продвижение товаров;
- содействие проникновению товаров на рынки тех стран, где затруднены прямые действия экспортеров;

- предпродажный сервис и техническое обслуживание;
- облегчение процессов реализации товаров;
- ускорение оборачиваемости средств;
- ускорение процесса осуществления предпринимательских сделок;
- облегчение экономических связей между хозяйствующими субъектами и др.

Также в посредническом бизнесе имеются недостатки и риски. Но они являются типичными для предпринимательской деятельности в целом.

Посреднический бизнес распространен во всем мировом хозяйстве. Он существует с древних времен с момента появления торговли. Так, например, в древнем Риме и Греции на больших базарах в специальных лавках работали люди, владеющие информацией, которые за определенную плату предоставляли консультационные услуги купцам и покупателям. С тех пор посредничество стало быстро развиваться и распространяться, проникая во все сферы экономической деятельности. С развитием современных технологий посреднический бизнес вышел на новый уровень осуществления своей деятельности.

Посреднический бизнес имеется практически во всех отраслях экономики. Он является основой для развития мировой организационной инфраструктуры. В современных условиях, когда мир становится все более глобальным и успешно развивается международный бизнес, произвести товар – это не конечный пункт в производственной деятельности, необходимо его еще реализовать. Как правило, установлением связей между производителем и потребителем на международном уровне занимаются посредники.

В настоящее время посредническую деятельность условно можно подразделить на две сферы: онлайн и реальная деятельность. Следует отметить, что у многих посреднических организаций присутствует как онлайн-сфера, так и реальная деятельность, которые взаимно переплетаются.

В *онлайн-сферу* входят направления, которые связаны с интернетом. Среди них такие виды: партнерские сети и программы; интернет-магазины;

дропшипинг; разработка, поддержка и купля-продажа сайтов; организация бирж для дистанционного оказания услуг и др.

В *реальном бизнесе* сегодня успешно развиваются следующие виды услуг: торговые и риэлторские услуги, брокерская деятельность, кадровые и брачные агентства, туристическая деятельность, служба такси, грузовые перевозки, строительный бизнес, финансовое посредничество и др.

Для лучшего понимания приведем примеры, как осуществляются посреднические сделки в мировой сфере услуг.

Услуги риэлторов. На рынке недвижимости всегда имеются желающие, которые хотят решить вопросы с недвижимостью. Однако самостоятельно это сделать сложно, так как требуется длительное время и знание правовых норм другого государства. Такая услуга успешно функционирует во многих странах современного мира. Например, с 1927 года во Франции действует оператор недвижимости Agedi (Agence Européenne de Diffusion Immobilière). В Таиланде динамично развивается компания «Паттайя Дом», являющаяся дочерним предприятием английской риэлторской компании GDI Overseas Property Group. Во всех странах СНГ действуют десятки риэлторских компаний, и конкуренция на этом рынке очень велика.

Туристические агентства. Туристический бизнес в современном мире – это очень востребованная услуга. Агентства сотрудничают с туристическими операторами и выкупают имеющиеся туры для последующей перепродажи клиентам. Турагентства получают свою долю прибыли от каждой проведенной сделки. Также агентства могут самостоятельно разрабатывать интересные маршруты.

Брачные агентства. Этот бизнес давно находится на рынке, его услуги востребованы населением. Впервые брачная контора «Бюро встреч и адресов» была открыта в Лондоне в 1650 году. В настоящее время у большинства брачных агентств имеется международное направление, которое активно развивается благодаря интернету.

Кадровые или рекрутинговые агентства. Они оказывают услуги по поиску и подбору вакансий и кадров. Агентство формирует банк вакансий как внутри страны, так и за рубежом, размещает вакансии на всех известных сайтах (включая международные), проводит подбор кандидатов и предоставляет их фирмам-заказчикам. Например, «Ward Howell» - это крупнейшая в России и СНГ консалтинговая компания по поиску руководителей высшего звена. «Morgan Hunt» - одна из ведущих международных организаций по поиску топ-менеджеров и руководителей среднего звена, основная деятельность которой сконцентрирована на рынках России и СНГ. [1] В Кыргызстане многолетний опыт по зарубежному трудоустройству имеет компания «Глобал Вижен» и др.

Биржи фриланса. Они являются своеобразными «центрами занятости» по особым заказам. Здесь встречаются заказчик и исполнитель, а посредник получает свой процент от тех и других за обеспечение их связи. В мире действует множество сайтов, предлагающих удаленную работу. Например, международный сайт «Remote Ok» ежемесячно посещают около полумиллиона человек. [2]

Интернет-магазины. Их в большинстве случаев открывают лица, владеющие информацией о том, где можно купить нужный товар ниже рыночной цены. Это становится возможным, если они напрямую сотрудничают с производителями или оптовиками. Примерами крупных интернет-магазинов, которые пользуются определенной популярностью среди жителей СНГ, могут служить: британский онлайн-магазин моды и косметики Asos, китайский AliExpress, магазин из США iHerb, российский Wildberries и др.

Дропшипинг. Это торговля товарами производителей, которая осуществляется дистанционно через интернет. Посредник находит покупателя и продает ему товар или услугу с наценкой, не выкупая у продавца. Этот вид посредничества в развитых странах очень распространен, особенно на начальных этапах деятельности. Посредник (дроппиппер) получает предусмотренный по договоренности доход за то, что свел двух заинтересованных партнеров. Данное направление в странах СНГ еще не

получило большого распространения. Как считают специалисты, этот бизнес имеет большое будущее, так как формируется глобальный рынок товаров и услуг, который позволяет делать закупки в разных странах мира.

Транспортные грузоперевозки. В этой отрасли очень велика роль логистических посредников, что связано с большими трудностями при обеспечении транспортного обслуживания внешнеторговых контрактов. Они способствуют эффективному и качественному движению товаров от грузоотправителя до грузополучателя.

Выделяют *основные формы* посредничества в международных перевозках:

- экспедирование: посредник (экспедитор) действует в интересах грузовладельца и объектом его услуг является груз;
- агентирование: посредник (агент) действует в интересах перевозчика и объектом его услуг является транспортное средство;
- фрахтовое агентирование: посредник (фрахтовый агент) действует в интересах перевозчика и занимается продажей услуг перевозчика, то есть продажей перевозок;
- брокерская деятельность (на морском транспорте): посредник (брокер) действует в интересах судовладельца и занимается заключением сделок по продаже морского фрахта, а также купле-продаже судов;
- хранение грузов: посредник (хранитель) занимается охраной груза, переданного на временное хранение;
- погрузочно-разгрузочные и стивидорные работы: посредники занимаются погрузкой-выгрузкой грузов на транспортные средства и операциями с грузами на борту судна (стивидорные работы);
- лизинговые (арендные) операции: посредники занимаются закупкой транспортных средств и контейнеров для использования их арендаторами.

В современных условиях транспортные посредники специализируются не только на одном виде деятельности, поэтому посредничество в области международных перевозок приобретает комплексный характер. Это позволяет

улучшить качество логистического сервиса и ускорить доставку грузов, а потребителям и производителям обеспечить снижение затрат на доставку, переработку и хранение грузов.

В мире сложился единый транспортный комплекс, в котором действуют сравнительно немногочисленные крупные транспортные и транспортно-экспедиторские компании, а также большое число мелких и средних экспедиторских фирм и транспортных предприятий. В настоящее время насчитывается более 100 тыс. экспедиторских компаний, которые контролируют от 75 до 85% оборота перевозимых грузов. В частности, в США экспедиторы контролируют почти 90% грузов, в России до 85%. [3]

За последние годы рейтинг глобальных экспедиторов меняется незначительно. Десять крупнейших экспедиторов мира контролируют 40-45% мирового рынка экспедирования (в стоимостном выражении). По итогам 2017 года совокупная выручка 50 крупнейших логистических компаний мира составила 253 млрд. долларов. Первые шесть мест занимают DHL Logistics (Германия), Kuehne & Nagel (Швейцария), DB Schenker Logistics (Германия), C.H. Robinson Worldwide (США), DSV (Дания) и XPO Logistics (США). [4]

Кыргызстан граничит с Казахстаном, Узбекистаном, Таджикистаном и Китаем, с которыми активно развивается трансграничная торговля. Также налажены торговые связи с 139 странами мира. Учитывая небольшие размеры территории республики, главная роль отводится международным автоперевозкам. Действует порядка 15-20 транспортно-экспедиторских фирм. При этом отсутствуют фирмы, специализирующиеся на логистических услугах только для воздушного и железнодорожного транспорта. Для наиболее крупных компаний характерным является комплексность предлагаемых услуг в области международных грузоперевозок всеми видами транспорта. Например, ОсОО «Asia Logistics KG» осуществляет консолидированные (сборные) грузоперевозки, таможенное оформление, страхование грузов, получение дополнительных разрешений (сертификат происхождения, санитарно-эпидемиологическое заключение, импортное карантинное разрешение,

ветеринарный сертификат, справка на ввоз лекарственных средств и изделий медицинского назначения, разрешение на вывоз культурных ценностей и др.).

Страхование. На страховом рынке заметное место отводится страховым посредникам, которые занимаются продвижением страховых услуг от страховщиков (страховых компаний) к страхователям (потребителям страховых продуктов).

Существует *два вида* страховых посредников:

1. *Страховой агент* – это физические и юридические лица, которые действуют от имени страховщика и занимаются продажей страховых полисов.

2. *Страховой брокер* – это физические и юридические лица, которые представляют интересы страхователя перед страховщиком.

Основное отличие брокеров от агентов заключается в том, что страховой брокер должен заключать со страхователем возмездный договор на представление его интересов перед страховщиком. Страховое агентство строит свои действия на основании договоров со страховыми компаниями и в отношениях со страхователем представляет интересы страховщика.

Страховые агенты не состоят в штате страховой организации, а образуют ее внешнюю агентскую сеть. В мировой практике сложились *три типа организации* агентских сетей, при этом в современных условиях используются их различные комбинации:

- простое агентство, когда каждый агент заключает договор со страховщиком и работает самостоятельно;
- пирамидальная структура, которая в среднем может иметь 4-6 уровней продажи страховых продуктов: страховщик заключает договор с генеральным агентом, а тот имеет право набирать субагентов, которые в свою очередь также могут подбирать субагентов и т.д.;
- многоуровневая сеть, которая действует по принципу сетевого маркетинга, ее построение заключается в следующем. При покупке страхового полиса физическое лицо имеет право стать страховым агентом и продавать полисы

гражданам. Купившие у него полисы в свою очередь также могут заниматься продажей полисов и т.д.

Страхование является серьезным бизнесом. В 2016 году объем страховых премий составил 4,73 трлн. долл. Из них на США приходится 28,6% (1,4 трлн. долл.), Японию (10%), Китай (9,9%). На Россию приходится менее 1% собранных в мире страховых взносов. Перенасыщение внутреннего рынка США приводит к выходу страховых компаний на внешние рынки. В частности, в 2016 году из общего объема прямых инвестиций США в сфере зарубежного страхования 42,8% приходится на создание филиалов, занимающихся иными видами страхования, чем страхование жизни. На втором месте находятся филиалы американских корпораций, занимающихся страхованием жизни – 39,9%. Третье место занимают вложения в посреднические страховые организации (агентства и брокерские организации) – 17,3%. Так, например, одно из крупнейших обществ по страхованию жизни, действующее как в США, так и за границей, – общество «Prudential» имеет несколько десятков тысяч страховых агентов. Из независимых брокерских фирм можно назвать «Marsh McLennan», «Aon P.L.C.», «Willis Towers Watson P.L.C.» и др. [5]

За последние годы под влиянием цифровых технологий происходят значительные изменения в институте страховых посредников. Повысилась доступность информации о страховании посредством интернета, поэтому клиенты могут самостоятельно приобретать страховые полисы, не прибегая к услугам посредников. Сектор инновационных онлайн-сервисов в области страхования стал динамично развиваться около 6 лет назад, и в настоящее время ускоренными темпами увеличивается число покупок полисов через иншуртех (глобальная инновационная система). Это приводит к снижению численности страховых посредников, работающих с населением. Но пока корпоративный сегмент рынка работает через посредников, что связано с большими размерами рисков и сложностью хозяйственных операций. Однако эксперты прогнозируют, что иншуртех-технологии будут способствовать не только резкому сокращению числа страховых агентов даже в корпоративном

секторе, но и переквалификации оставшихся на страховом рынке агентов в консультанты и концентрации их деятельности на сложных нишах страхования.

Подводя итоги, еще раз подчеркнем, что сфера услуг является многообразной, возникают новые услуги, наряду с сохранением традиционных форм оказания услуг появляются современные и перспективные форматы. В современном мире значение международной торговли услугами постоянно возрастает благодаря росту потребностей общества, проведению работы по либерализации этой сферы и взрывообразной «цифровизации» посредством инновационных интернет-технологий. Соответственно растет и роль посредников в сфере услуг, функции которых постепенно меняются под влиянием глобальных тенденций.

В тоже время, несмотря на увеличение объемов международной торговли услугами, торговля товарами сохраняет свои ведущие позиции в международных экономических отношениях. На нее приходится порядка 77% мирового экспорта товаров и услуг (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Мировой экспорт товаров и услуг (млрд. долл. США)

Годы	Мировой оборот	Товары	Услуги	Доля услуг, в %
2000	7939,0	6456,0	1483,0	18,7
2010	19151,6	15301,1	3850,5	20,1
2015	21382,4	16518,9	4863,5	22,7
2016	20922,0	16028,7	4893,3	23,4
2017	23009,3	17729,9	5279,4	22,9

Источник: WTO: World trade statistical review, 2018. – URL: https://wto.hse.ru/data/2018/08/01/1152222391/wts2018_e.pdf

Как показывает практика, именно в этой сфере сосредоточено большинство посреднических организаций во всех странах мира. По мнению экспертов, на долю торговых посредников приходится более 50% товаров, участвующих в международном товарообороте. Поэтому рассмотрим более подробно организацию торгового посредничества. [6, 7, 8]

К наиболее распространенным можно отнести такие формы посредничества, как:

1. Агентские операции.
2. Комиссионные операции, в том числе их разновидность – консигнационные сделки.
3. Дистрибьюторские (дилерские) операции.
4. Брокерские операции.

Соответственно по характеру совершаемых операций посредников разделяют на следующие виды:

Агент – это лицо, действующее от имени и в интересах другого лица (принципала). Он представляет интересы покупателя или продавца на постоянной основе, но не становится собственником товара. Бывают агенты производителей, сбытовые агенты и агенты по закупкам. Также в зависимости от объема полномочий агент может быть простым, монопольным (исключительным) или монопольным с ограничениями.

Комиссионер – это лицо, которое по поручению другой стороны (комитента) от собственного имени и за счет комитента совершает фактические и юридические действия по купле-продаже товаров. При этом комиссионер не становится собственником продаваемого (покупаемого) товара, а получает его в оперативное владение для фактического исполнения сделки. Поэтому коммерческие риски несет заказчик – комитент.

Консигнатор – это посредник, который продает со своего склада товар консигнанта (экспортера) и по мере его реализации от своего имени выплачивает консигнанту соответствующие платежи. При этом консигнатор не становится собственником товара. В договоре фиксируются следующие условия работы консигнатора:

- полная безвозвратная консигнация, когда консигнатор обязан полностью выкупить непроданный товар у экспортера;
- частично возвратная консигнация, когда консигнатор имеет право вернуть экспортеру непроданную часть товара в оговоренном размере;

- возвратная консигнация, когда консигнатор может вернуть весь непроданный товар.

Дистрибьютор – это лицо, которое осуществляет все действия по купле-продаже товаров у экспортера от своего имени и за свой счет. Затем дистрибьютор перепродает товар покупателю также от своего имени и за свой счет. Тем самым он принимает на себя риски порчи товара, его морального устаревания, обесценивания и др. Обычно дистрибьюторы имеют собственную сбытовую сеть. Зачастую производители предоставляют своим дистрибьюторам товарные кредиты.

Дистрибьюторы делятся на категории:

- оптовые маклеры, которые не имеют (не арендуют) склад и специализируются на транзитных поставках, что означает узкий профиль деятельности, работают с крупногабаритными и трудоемкими грузами;
- дистрибьюторы регулярного типа, имеющие склад, что позволяет в отличие от оптовых маклеров хранить товары, избавляя своих поставщиков и покупателей от необходимости содержания складских запасов.

Дилер – это лицо, которое осуществляет посреднические операции от своего имени и за свой счет, самостоятельно неся коммерческие риски. Он становится собственником покупаемого товара. При продаже покупателям дилер принимает на себя обязательства по оказанию сервисных услуг (например, мелкий ремонт, поставка запчастей и т.п.). Дилеры являются более мелкими оптовыми посредниками по сравнению с дистрибьюторами.

Различают два типа дилеров:

- эксклюзивные дилеры, которые обладают исключительным правом на реализацию продукции производителя и являются его единственными представителями в регионе;
- авторизованные дилеры, которые отвечают перед потребителем за проданную ими продукцию, но не являются единственными представителями производителя и работают обычно по принципам. Это означает, что такой дилер заключает с производителем договор на условиях франшизы.

Брокер – это посредник, который не выступает самостоятельной стороной при заключении сделок купли-продажи, а только подыскивает заинтересованных продавцов и покупателей и обеспечивает контакт между ними. Действует брокер по отдельным разовым поручениям клиента. На товарных рынках различают следующие *виды брокеров*:

- биржевой брокер, работающий на товарной бирже в интересах и за счет клиентов (покупателей и продавцов биржевых товаров);
- брокеры, которые работают на обычных товарных рынках и специализируются на определенной номенклатуре товаров и внешнеторговых операций.

Помимо вышеуказанных торговых посредников, исходя из заданных критериев, выделяются также: доверенные торговые и коммерческие представители, торговые представители фирм, купцы, торговые дома, коммивояжеры, прокуристы, торговые маклеры, аукционисты и др.

Выбор торгового посредника зависит от того, какую цель преследует экспортер (импортер) товара. При этом поставщик товара должен просчитать все риски и выгоды, которые возникают при самостоятельной (прямой) торговле с клиентами другой страны, а также с учетом привлечения посредников. Это позволяет сделать правильный выбор во внешнеэкономической деятельности. Приведем примеры.

Российская компания «СТАНЭКСИМ» подписала дилерский договор с Барановичским станкостроительным заводом ЗАО «Атлант» из Беларуси (БСЗ «Атлант»). В нем предусмотрены представление интересов БСЗ «Атлант» на территории России и Казахстана, а также реализация его продукции. Линейка продукции завода включает в себя транспортные системы для трубопрокатных производств, оборудование для раскроя металла, комплексы брикетирования стружки, устройства по переработке пластмасс, а также различные приспособления, инструмент и оснастку. В то же время оборудование этого

завода найдет применение в комплексных решениях СТАНЭКСИМ и дополнит продуктовый портфель компании. [9, с.32]

Активно используют дилерские (дистрибьюторские) соглашения крупнейшие автозаводы мира для официальных поставок своих автомобилей. Дилерские центры позволяют осуществлять в комплексе продажу, гарантийное и постгарантийное обслуживание. Так, в Кыргызстане действуют дилерские центры концернов «Тойота» (Toyota), «Даймлер» (Daimler AG), КИА (KIA Motors), Ниссан (Nissan) и др. Такие же дилерские центры открыты и в других странах ЕАЭС.

Таким образом, с точки зрения перспективности посредническая деятельность в любой сфере будет всегда востребована. Главное преимущество посредничества состоит в том, что оно включает большое количество разных видов деятельности. Кроме того, посредническая деятельность привлекает еще и тем, что при ее организации зачастую можно обойтись сравнительно небольшими затратами. Этот вид деятельности обладает широкими перспективами в связи с ростом мировой экономики и формированием общих международных и региональных рынков товаров и услуг

Вопросы для самоконтроля

1. Почему посредничество является одним из видов предпринимательства?
2. Какие преимущества имеет посреднический бизнес?
3. В чем состоит особенность посредничества как формы предпринимательства?
4. В каких сферах экономической деятельности развивается посредничество?
5. Что является главным в работе посредников?
6. Как и в каких формах развивается посреднический бизнес в интернет-пространстве?

5.5 Толлинг

В 1973 г была создана Киотская конвенция или «Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур», к которой Россия присоединилась 3 ноября 2010 г. Таможенный кодекс таможенного союза от 2015 года [1, ТК ЕАЭС] и вся мировая практика таможенных режимов переработки (толлинга) построены с учетом норм и принципов Киотской конвенции.

В российской экономической литературе используются различные определения толлинга (от английского «toll» - пошлина) и, например, употребляются для обозначения операций по переработке предоставляемого инофирмами давальческого сырья, беспошлинно ввозимого для этого на территорию России под таможенным режимом переработки. Таким образом, толлинг - это синоним одного из таможенных режимов («переработка товаров под таможенным контролем»). Определяя это понятие, экономисты обращают внимание на следующие аспекты сущности толлинга:

- вид взаимоотношений между предприятиями разных стран, при котором владелец сырья передает его переработчику, получая готовую продукцию и возмещая сумму понесенных издержек при переработке, увеличенную на процент доходности;
- схема перераспределения прибыли от поставщика к переработчику;
- операция по инвестированию (формированию капитала) и кредитованию производства;
- сделка, освобожденная от уплаты НДС и таможенных пошлин;
- возможность одной компании задействовать мощности другой компании при недостатке или излишке своих мощностей с сохранением права собственности и извлечением выгоды;
- стимул для переработчика к повышению качества переработки, сокращению потерь в производстве, повышению объема выпуска готовой продукции и т.п.;

- особая форма сокращения транзакционных издержек, связанных с обеспечением контрактов;
- схема косвенного экспорта;
- форма международной кооперации;
- способ организации производства, при котором из выручки и себестоимости исключается влияние фактора стоимости материальных затрат, а также поступление сырья переработчику и отпуск готовой продукции владельцу объединены в один экономико-производственный цикл;
- процедура помещения перерабатывающим предприятием под таможенный режим переработки ввозимого или приобретаемого на территории страны переработчика сырья⁴.

Из Киотской конвенции (Приложение, глава 1) следует, что *переработка на таможенной территории* означает таможенную процедуру, под которой определенные товары могут быть доставлены на таможенную территорию с условным освобождением от уплаты импортных пошлин и налогов на основании того, что такие товары предназначены для изготовления, переработки или ремонта и последующего экспорта. Из главы 2 Приложения Киотской конвенции следует, что *переработка вне таможенной территории* означает таможенную процедуру, под которой товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории, могут быть временно

⁴ Различают внешний или активный (при ввозе сырья из-за рубежа) и внутренний (пассивный) толлинг (при приобретении инофирмой сырья на территории РФ). В Российской Федерации существуют два таможенных режима переработки (для внешнего толлинга): на таможенной территории и под таможенным контролем. Различие их состоит в том, что при помещении сырья под таможенный режим переработки под таможенным контролем таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость не взимаются, а при использовании таможенного режима переработки на таможенной территории вносятся залоговые платежи в размере ввозных таможенных пошлин и налогов, которые возвращаются перерабатывающему предприятию при условии вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта продуктов переработки за пределы таможенной территории РФ. Для внутреннего толлинга приобретаемое иностранной фирмой в России сырьё не облагается НДС, в то время как закупаемые в странах Европейского Союза для последующей переработки в ЕС материальные ресурсы подлежат обложению НДС в обязательном порядке.

экспортированы для изготовления, переработки или ремонта за рубежом и в дальнейшем реимпортированы с полным или частичным освобождением от импортных пошлин и налогов. В главе 4 Приложения Киотской конвенции определена таможенная процедура *по переработке для внутреннего потребления* – это таможенная процедура, под которой импортированные товары до их очистки для внутреннего потребления и под таможенным контролем могут изготавливаться, перерабатываться или обрабатываться до такой степени, что сумма импортных пошлин и налогов, применимых к полученным таким образом продуктам, становится меньше той, которая была бы применена к импортированным товарам. В отличие от операций «купли-продажи», где право собственности переходит сразу же после перепродажи, то в операциях толлинга это право остается за поставщиком на продукцию, как конечную, так и незавершенную. При толлинге основные финансовые потоки проходят через поставщика (сырья, материалов), а в «купле-продаже» финансовый поток идет через переработчика материалов. На рис. 5.2 представлена история развития толлинга в России.

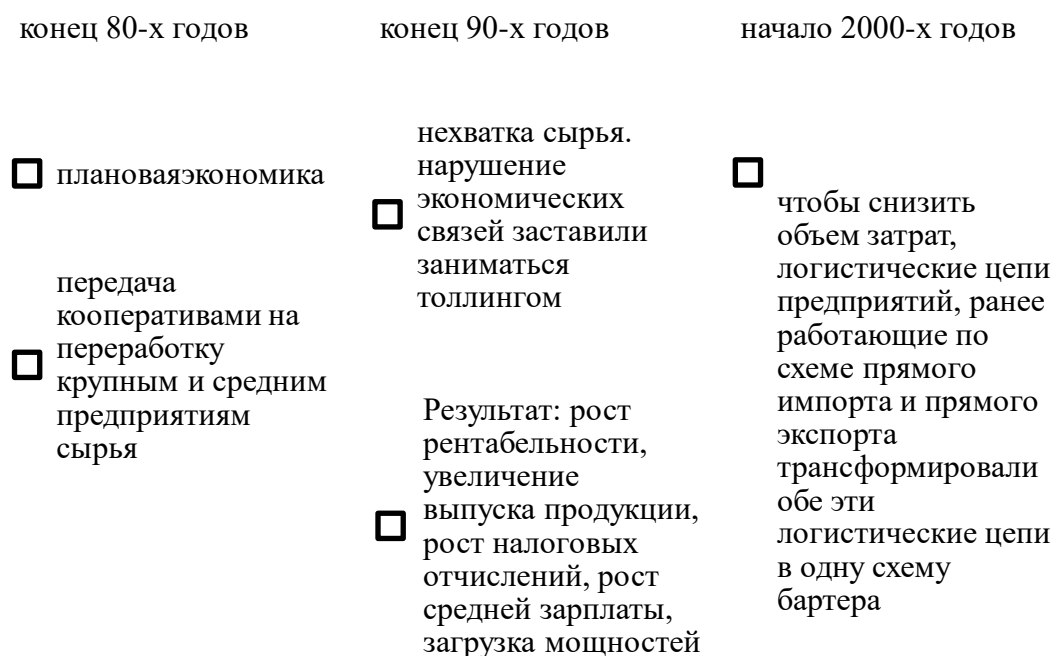


Рис. 5.2 История появления толлинга в России

Субъекты внешнеэкономической деятельности используют толлинг как схему косвенного экспорта. В табл. 5.4 сведены основные предпосылки для использования толлинговых операций.

Таблица 5.4

Основные предпосылки для использования толлинговых схем

Предпосылка	Комментарии
Занятость, производственные мощности и доходы	Создаются рабочие места в странах с низкими затратами на заработную плату, а также сравнительно большим желанием работать, трудовой дисциплиной, ограниченной мобильностью и образованием. Материнская компания имеет возможность влиять на величину прибылей за счёт цен, по которым происходит перерасчёт. Реальная экономика финансовых средств организации за счет более полного использования своих производственных мощностей со значительно меньшими издержками потребления дает положительный инвестиционный эффект
Себестоимость продукции	Себестоимость снижается за счёт осуществления части или всего производственного процесса в странах с более низкими расходами на заработную плату
Технология и мощности	Для заказчика отсутствие в стране-заказчике технологии или производственных мощностей для получения необходимой продукции, сопровождающееся нехваткой СКВ для её закупки за рубежом, для переработчика желание загрузить простаивающие производственные мощности - возможность освоения новых прогрессивных технологий, передаваемых заказчиком;
Финансы	- минимизация денежных ресурсов для финансирования оборотного капитала (особенно это важно при наличии острой нехватки

	<p>финансовых средств, дебиторской задолженности и недоступности кредита); Нехватка оборотных средств для самостоятельного приобретения сырья, недоступность кредитов, наличие задолженностей, что не позволило бы использовать по назначению поступающую на расчётный счёт предоплату</p> <p>Толлинговые сделки оказывают положительное влияние на платёжный баланс этих стран, так как снижается инвестиционный и валютный недостаток</p> <p>- отсутствие расходов на сбыт продукции, рекламу и поиск рынков сбыта, т.к. эту задачу решает заказчик, следовательно, риск не реализовать произведенный продукт из-за отсутствия спроса на него у предприятия - переработчика сведен к нулю.</p>
Инвестиции	<p>Осуществление прямых инвестиций в перерабатывающую страну в форме создания в ней своего предприятия для выполнения процесса переработки (часто это новые технологии)</p> <p>Создание новых мест производства в рамках толлинговых сделок может способствовать индустриализации страны</p> <p>Расширение деятельности при осуществлении иностранных инвестиций, основывающееся на проведении сервисных работ и деятельности по обеспечению своего иностранного производства материальными ресурсами, проведение исследовательских работ, возможность более дешёвого производства, более выгодное калькулирование при размещении заказов на переработку на своём дочернем предприятии за границей, открытие новых зарубежных рынков посредством повышения покупательной способности в странах-переработчиках имеют своим следствием рост и внутреннего производства</p>
Низкие затраты на заработную плату и конкуренция	<p>Являться важным, хотя и не достаточным шагом для решения проблем некоторых стран с низкими расходами на заработную плату и выравнивания их экономических отношений с индустриальными странами.</p> <p>Открытие предприятий стран с низкими расходами на заработную плату для инофирм означает одновременно большую зависимость как от отдельных предприятий, так и от индустриальных стран в целом.</p>

	<p>Увеличивающийся импорт дешёвых товаров ведёт к уменьшению количества рабочих мест;</p> <p>Растущая международная конкуренция вынуждает использовать все возможные ценовые преимущества стран-переработчиков</p>
Структура промышленности и форма организации производства	<p>Участие предприятий из индустриальных стран в толлинговых сделках оказывает влияние на другие предприятия.</p> <p>Неучаствующие в толлинговых операциях предприятия вынуждены осуществлять рационализацию своего производственного процесса.</p>
Экономия на налогах	<p>Пример: с находящегося в переработке давальческого сырья перерабатывающая компания не уплачивает налог на имущество</p> <p>Схемы переработки давальческого сырья распространены в различных формах, могут классифицироваться по уровням налогового риска и условиям применения на практике</p>
Другое	<p>На мировом рынке присутствует российский алюминий, но не российский производитель алюминия, что не даёт возможности отечественным алюминиевым заводам влиять на уровень цен как алюминия, так и глинозёма и другого исходного сырья</p>

Самыми активными пользователями толлинговых схем в России являются алюминиевая⁵ и легкая промышленности, черная металлургия, другие отрасли металлургии (аффинаж золота, серебра, платиноидов, производство меди, никеля, кобальта), сельское хозяйство (производство комбикормов, переработка молока, яиц), пищевая промышленность (сахарное производство), электронная, авиационная промышленность и т.д. В таблице 5.5 приведены основные преимущества и недостатки толлинга.

⁵ Не обладая необходимыми запасами сырья для производства алюминия, предприятия вынуждены закупать его в обеспеченных сырьем регионах мира (Юго-Восточной Азии, Океании и Латинской Америки), что является затратным. Для снижения затрат логистические цепи предприятий алюминиевой отрасли РФ были трансформированы по принципу толлинга. При реализации данной схемы от зарубежных контрагентов российской алюминиевой промышленности на переработку поступает принадлежащее им на праве собственности сырье. В качестве платы за полученное сырье российские алюминиевые заводы отправляют его собственнику до 70% изготовленной из этого сырья продукции, оставшиеся 30% – доход производителя, плата за переработку сырья. При этом сырье ввозилось в РФ без уплаты таможенных пошлин, а полученный металл вывозился как экспортный товар без уплаты НДС. Соответственно, основная прибыль от толлинговой сделки концентрировалась на территории стран – владельцев сырья.

Основные преимущества и недостатки толлинга

Преимущества	Недостатки
Загружаются производственные мощности, в том числе, при отсутствии надлежащих финансовых средств	Основная часть прибыли достается собственнику сырья, и переработчик не может формировать свои собственные оборотные средства
Работники обеспечиваются заработной платой, делаются отчисления с заработной платы во внебюджетные фонды и бюджет, снижается социальная напряженность	Предприятие-переработчик может лишь компенсировать свои текущие расходы, основная часть прибыли достанется толлингеру
Расширяются рынки сбыта, повышается конкурентоспособность	Предприятия уходят от долговых и налоговых обязательств
Снижаются запасы сырья (оборотные средства) у переработчика	Льготный таможенный режим способствует вывозу капитала за рубеж
Собственник сырья защищен юридически от ареста имущества переработчика за долги	В долгосрочном периоде приводит к снижению конкурентоспособности предприятия-переработчика
Собственник сырья устанавливает цены на готовую продукцию из его сырья	Используются бартерные схемы

При рассмотрении налогообложения у переработчика важно, что он не должен учитывать материалы, полученные в переработку в доходах или расходах, когда рассчитывает налог на прибыль (см. табл. 5.6). Это происходит из-за того, что при передаче материалов давальцу, право собственности на них не переходит (статья 39 «Реализация товаров, работ или услуг» НК РФ), а соответственно они не являются ни объектом обложения по НДС согласно ст. 146 НК РФ, ни объектом обложения по налогу на прибыль согласно ст. 247 НК РФ. Используются разные формы оплат услуг по переработке сырья: оплаты сырьем, готовой продукцией или деньгами. В любом случае стоимость услуг толлинга должна исчисляться из расчета выгоды сделки для толлингера и переработчика, как показано в таблице 5.6.

Сравнение расчета прибыли при полном производственном цикле и толлинге

	Полный производственный цикл	Толлинг (производство способом переработки давальческого сырья)
Расчет производственной себестоимости	Себестоимость включает материальные затраты на приобретение сырья, расходы на оплату труда основного производственного персонала; отчисления в социальные внебюджетные фонды с расходов на оплату труда основного производственного персонала; амортизационные отчисления на восстановление основных производственных фондов; другие затраты на производство и реализацию продукции, включая расходы по всем видам ремонта основных производственных фондов.	Себестоимость включает расходы на оплату труда основного производственного персонала; отчисления в социальные внебюджетные фонды с расходов на оплату труда основного производственного персонала; амортизационные отчисления на восстановление основных производственных фондов; другие затраты на производство и реализацию продукции, включая расходы по всем видам ремонта основных производственных фондов.
Отличие в расчетах себестоимости	Производственная себестоимость включает материальные затраты на приобретение сырья, необходимого при выпуске продукции и производственная себестоимость услуг по переработке сырья.	Себестоимость не включает стоимость сырья и материалов, т.к. данные расходы несет собственник сырья (давальец);
Валовая прибыль	определяется путем вычитания из выручки от реализации товаров и услуг	Выручка от реализации услуг по толлингу,

	затрат на их изготовление	уменьшенная на себестоимость переработки без учета материальных затрат (расходы на сырье и материалы равны нулю)
--	---------------------------	--

При исключении из выручки и производственной себестоимости стоимости затрат на приобретение сырья у переработчика, показатель «Валовая прибыль» при оказании услуг по переработке сырья должен соответствовать как-то показателю «Валовая прибыль» при полном производственном цикле или переход с полного производственного цикла на толлинг не должен приводить к ухудшению показателя «Валовая прибыль» в динамике.

В ходе развития мировых рынков рост использования контрактов на переработку наблюдался в Западной Европе, Северной и Центральной Америке, а также в Восточной Азии. Однако учет недостатков толлинга заставил Комиссию Таможенного союза подготовить перечень товаров, запрещенных к помещению под таможенную процедуру переработки на таможенной территории [17]. При этом алюминиевой промышленности удалось отстоять необходимость применения толлинга в отрасли, обуславливая это тем, что толлинг помогает поддерживать российскую алюминиевую отрасль в конкурентоспособном состоянии, создает рабочие места и открывает финансовые потоки, позволяя модернизировать предприятия отрасли.

Таким образом, при принятии решения по использованию схем толлинга, как с одной, так и с другой стороны, важны такие аспекты, как наличие высокорентабельного производства при нехватке финансовых ресурсов, нахождение в особой экономической зоне или наличие льгот у компании одновременно с заинтересованностью в получении дополнительной прибыли с чужих мощностей, наличие свободного сырья и желания получить с него прибыль, угроза банкротства и продолжение деятельности по схеме толлинга.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит сущность толлинга.
2. Какие виды толлинга вы знаете?
3. Чем отличаются операции по купле-продаже от толлинговых операций?
4. Какие налоговые аспекты возникают при использовании толлинга?
5. Какие отрасли используют толлинговые схемы?
6. Приведите примеры толлинговых операций.
7. Какие положительные последствия имеет толлинг?
8. Какие отрицательные последствия может дать использование толлинга?
9. В каких случаях толлинг эффективен?
10. Почему страны вводят ограничения по использованию толлинга?

5.6 Факторинг

Необходимым условием финансовой устойчивости предприятия, возможности его развития является своевременное и непрерывное финансовое обеспечение его деятельности. Сравнительно новым инструментом финансирования текущей деятельности предприятий является факторинг – комплекс финансово-коммерческих услуг, оказываемых со стороны финансового агента (факторинговой компанией) клиенту, реализующему свои товары (услуги, продукцию) на условиях отсрочки платежа.

В Оксфордском толковом бизнес-словаре факторинг определяется как покупка со скидкой долгов, причитающихся другому, с целью получения прибыли от их взыскания. [1, с. 228] В словаре Макмиллана факторинг рассматривается как метод избавления от торговых долгов, при котором компания продает финансовому институту имеющиеся у него долговые обязательства других предприятий. [2, с. 151]

В схеме факторинга участвуют три стороны: поставщик, покупатель, которому предоставлена поставщиком отсрочка платежа и фактор (банк или небанковская кредитно-финансовая организация), заключающий договор факторингового обслуживания с поставщиком. При отгрузке своей продукции

поставщик уступает возникающую дебиторскую задолженность фактору. Банк или небанковская кредитно-финансовая организация (фактор) переводит на расчетный счет поставщика до 90% (в зависимости от условий договора) суммы сделки сразу после отгрузки. По окончании срока отсрочки, покупатель перечисляет средства не на счет поставщика, а на специальный счет фактора. Фактор завершает расчеты с поставщиком перечисляя остаток платежа за вычетом стоимости своих услуг.

Основная задача факторинга – не допустить дефицита в оборотных средствах поставщика за счет досрочного финансирования поставок с отсрочкой платежа фактором. Конвенция УНИДРУА (International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) о международном факторинге, к которой присоединились Беларусь и Россия, определяет «соглашение о факторинге» как соглашение, заключенное между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым фактор должен выполнять по крайней мере две следующие функции:

- финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи;
- поддержание счетов (ведение бухгалтерской книги), относящихся к дебиторской задолженности;
- сбор дебиторской задолженности;
- защита от ошибки при погашении долга дебиторами. [3]

Современные российские ученые Покаместов И.Е. и Леднев М. рассматривают факторинг как услугу для быстрорастущих компаний, позволяющая им быть уверенными в своем завтрашнем дне. [4, с. 13] А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова отмечают, что факторинг – достаточно новый вид услуги в области финансирования, которым занимаются либо банки, либо специальные факторинговые компании, тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними филиалами. [5, с. 21] Некоторые исследователи относят факторинг к банковским операциям, другие – к финансовым услугам.

Факторинг можно считать разновидностью посреднической

деятельности, при которой факторинговая компания инкассирует дебиторскую задолженность поставщика, принимает на себя его кредитный риск.

Факторинг возник еще в средние века, когда крупные европейские торговые дома стали нуждаться в своих торговых посредниках по сбыту товаров в колониях. Зная особенности товарного рынка колонии, они занимались поиском надежных, платежеспособных покупателей и сбытом товаров.

Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США. Они являлись агентами немецких и английских поставщиков одежды и текстиля, а в силу больших расстояний между населенными пунктами в Америке и различий в законодательствах разных штатов предоставляли услуги местным производителям. Факторы гарантировали оплату всех товаров. В качестве компенсации риска неплатежа они взимали дополнительное комиссионное вознаграждение. С ростом факторинговых компаний к вышеперечисленным услугам добавилась функция финансирования поставщика продукции. В связи с введением в Европе высоких таможенных пошлин на текстиль, и американские производители начали создавать собственные системы сбыта своей продукции на европейском рынке, которые включали в себя и элементы производства. В результате американские факторы стали финансировать своих клиентов предоставляя денежные авансы в счет будущих поступлений от реализации товаров, выдавая кредиты для закупки сырья, взыскивая денежные требования клиентов.

В начале 60-х годов XX века активно начали развивать свою деятельность европейские факторинговые компании. Существенно возрос объем факторинговых операций и количество факторинговых компаний, работающих как на внутреннем, так и на международном рынках.

Следует отметить, что факторинг, выполняя функцию восполнение недостатка финансовых ресурсов предприятия, имеет много общего с банковским кредитом. Благодаря факторингу и кредиту компании могут получить денежный капитал в размере, который необходим им в данный

момент времени для осуществления хозяйственной деятельности. Однако в целом операции факторинга обладают рядом существенных преимуществ:

1. Поставщик может точно планировать свои денежные притоки вне зависимости от возможных финансовых проблем покупателей;
2. Размер финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж поставщика. При факторинге клиент получает деньги в нужном количестве и на необходимый срок;
3. Процедура получения средств по факторингу значительно проще, чем получение кредитных ресурсов;
4. При оформлении кредитов банк оценивает степень финансовой устойчивости и требует залоговых обязательств. При факторинге – нет;
5. Получение финансирования предприятием во время быстрого роста его бизнеса;
6. Факторинг позволяет предприятию существенно снизить или совсем избавиться от кредитных рисков, связанных с отсрочкой платежа, что в свою очередь дает возможность ему предложить своим потребителям более выгодные условия;
7. Факторинг позволяет предприятию избавиться от многих проблем, связанных с управлением дебиторской задолженностью.

В мировой практике выделяют следующие виды факторинга (табл. 5.7).

Таблица 5.7

Виды факторинговых операций

Классификационный признак	Вид факторинговой операции
По месту нахождения участников торговой сделки	Внутренний факторинг – факторинговая сделка, при которой все участники являются резидентами одной и той же страны.
	Внешний (международный, экспортный) факторинг – факторинговая сделка, при которой поставщик и покупатель являются резидентами разных государств.
По осведомленности покупателя	Открытый факторинг – это сделка, при заключении которой покупатель уведомляется об этой сделке и направляет свои платежи в пользу фактора.

	<p>Закрытый (конфиденциальный) факторинг – это сделка, при которой покупатель не уведомляется о кредитовании фактором поставщика и направляет свои платежи поставщику, который перенаправляет их фактору.</p>
По объему рисков, передаваемых фактору	<p>Факторинг с правом регресса предполагает возмещение поставщиком полученных средств от фактора в том случае, если счет не будет оплачен покупателем.</p>
	<p>Факторинг без права регресса – это сделка, при которой при невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме фактор должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу поставщика. В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.</p>
По количеству факторов	<p>Однофакторный факторинг – в сделке принимает участие только один фактор (банк или небанковская кредитно-финансовая организация), предоставляющий факторинговое обслуживание.</p>
	<p>Многофакторный факторинг – поставщик переуступает все свои долговые требования сразу нескольким банкам или факторинговым компаниям.</p>
По документообороту	<p>Электронный факторинг (EDI-факторинг) — факторинг на основе электронного документооборота. Т.е. все взаимодействие осуществляется в автоматическом режиме на основании пакетов электронных документов по поставкам.</p>
По объекту финансирования	<p>Классический факторинг – факторинговая сделка, ориентированная на финансирование поставщика (кредитора).</p>
	<p>Реверсивный (закупочный, обратный) факторинг – разновидность факторинга, ориентированная на финансирование закупок покупателя, при этом за предоставляемую услугу платит не поставщик, а покупатель.</p>
	<p>Конвенционный (полный) факторинг – факторинговая сделка, при которой фактор не только финансирует поставщика под уступку дебиторской задолженности, но и осуществляет ведение для него бухгалтерского учета, консультирование по вопросам рынка сбыта, платежеспособности будущих покупателей и т.п.</p>

По временному принципу	Реальный – вид факторинга, когда денежное требование уже существует на момент подписания договора.
	Консессиальный – вид факторинга, при котором денежное требование возникнет в будущем.

Следует сказать, что белорусская и российская практика заключения договоров финансирования под уступку денежного требования до настоящего времени преимущественно шла по пути включения в договор условия о том, что клиент должен ответить за неисполнение требования должником (факторинг с правом регресса). Но на сегодняшний день на рынке начинает расти объем факторинга без права регресса, что свидетельствует уже о более зрелой организации такого бизнеса. Готовность финансовых агентов заключать договоры с принятием на себя кредитного риска дебиторов – новый вектор развития факторингового рынка. Однако на таких условиях финансовые агенты сегодня работают, в основном, с крупными системообразующими компаниями.

В современных условиях наиболее универсальной системой финансового обслуживания клиентов является конвенционный (открытый) факторинг. За клиентом практически сохраняются только производственные функции. Поскольку в этом случае клиенты фактор- фирм могут отказаться от сохранения собственного штата служащих, выполняющих те функции, которые принимает на себя фактор-фирма, то возникает достаточно существенная экономия средств. Эта экономия в сочетании с выгодами от досрочного поступления средств компенсирует высокую стоимость обслуживания (0,75-3% годового оборота в зависимости от размера капитала, финансового положения и кредитоспособности клиента).

Как правило, на факторинговое обслуживание не принимаются предприятия и организации:

- с большим числом дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- занимающиеся спекулятивным бизнесом;
- производящие нестандартную или узкоспециализированную продукцию;
- работающие субподрядчиками (строительные и другие фирмы);
- реализующие в розницу широкий набор «мелочной» продукции;
- практикующие бартерные сделки.

Начиная примерно с середины 80-х годов факторинговая индустрия демонстрировала самые высокие темпы роста в финансовом секторе мировой экономики (табл. 5.8, составлено по [6]). Были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International).

Таблица 5.8

Общий объем факторинговых операций 2010-2016, млн. евро

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2015/2016
Внутренний факторинг	1402,3	1750,9	1779,8	1827,7	1857,4	1838,4	1868,9	1.66%
Международный факторинг	245,9	264,1	352,4	402,8	490,1	529,4	507,1	- 4.21%
Общий объем факторинга в мире	1648,229	2015,0	2132,2	2230,5	2347,5	2367,7	2376,0	0.35%

По данным FCI объемы мирового факторинга в 2017 году увеличились на 9% во всем мире, достигнув показателя в размере 2 588 298 миллионов евро.

Европейский регион факторинговых услуг вырос в 2017 году на 7% и составляет 65% мирового объема. Значительный рост наблюдается в регионе Центральной и Восточной Европы, в том числе в Болгарии (+ 50%), Чешской Республике (+ 26%), Венгрии (+ 58%), Польше (+ 12%), России (+ 21%) и Румынии (+13%). [6]

Функции регулирования деятельности факторов в Беларуси выполняет Национальный банк республики. Право на осуществление финансирования под уступку денежного требования (факторинг) должно подтверждаться соответствующей лицензией, соискателями которой могут выступать лишь банк или небанковская кредитно-финансовая организация (далее – НКФО). Всего в республике Беларусь ведут бизнес 25 банков и 3 НКФО. Лицензию на финансирование под уступку денежного требования (факторинг) не имеет только одна НКФО.

По оценкам FCI, оборот белорусского рынка факторинга в 2016-м составил 330 млн евро, из которых на внутренний приходится 130 млн евро, на международный – 200 млн евро. В 2017-м году оборот факторинговых операций снизился до 250 млн. евро (табл. 5.9, составлено по [6]). Объемы в Казахстане и Армении существенно ниже, однако Российская Федерация занимает безусловно лидирующее место в применении факторинга и наращении этих операций среди стран ЕАЭС.

Таблица 5.9

**Общий объем факторинга по странам ЕАЭС за период 2010-2017 гг.,
млн. евро**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Армения	14	0	62	70	75	100	120
Беларусь					320	330	250
Россия	21174	35176	41960	29170	23332	28004	33792
Казахстан					106	106	106

В Беларуси по оценкам рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА), порядка 2/3 оборота факторинговых операций обеспечено абсолютным лидером рынка – «Приорбанк» ОАО (на него приходится более 90% внутреннего и 50%

международного факторинга). [7] Основной спрос на факторинг сохраняется со стороны крупных клиентов из сферы производства и оптовой торговли. Повышение информированности бизнес-сообщества о факторинге и спад в экономике усиливают интерес клиентов к услугам факторов, однако этот эффект отчасти нивелируется более высокой (как правило, на несколько процентных пунктов), по сравнению с кредитами, стоимостью факторинга, а также осторожностью факторов при анализе дебиторов потенциальных клиентов. Тем не менее, в целом со стороны банков отмечается повышение интереса к факторингу, о чем свидетельствуют проекты по внедрению ими специализированного программного обеспечения.

В Беларуси предлагают клиентам факторинг с правом регресса, международный и конфиденциальный факторинг (без уведомления должника). Помимо этого, ОАО «Белгазпромбанк» предоставляет факторинг без права регресса и ряд других специальных продуктов.

Причинами недостаточной развитости рынка факторинга Республики Беларусь являются:

- недостаточно развитая инфраструктура факторингового рынка (отсутствие коллекторских агентств, баз данных по дебиторам, факторинговых ассоциаций, ограниченные возможности по страхованию рисков и тому подобное);
- рост дефолтности дебиторов;
- отсутствие национальных стандартов факторинговой деятельности,
- недостаточная информированность малых и средних предприятий о факторинге как финансовом инструменте поддержки торговых операций;
- низкая инвестиционная привлекательность факторингового бизнеса в стране.

Белорусские факторы сходятся во мнении, что рынок будет расти не только за счет крупных сделок лидеров рынка по внутреннему факторингу, но и по причине увеличения числа контрактов в сегменте малого и среднего бизнеса.

Помимо этого, рост рынка будет связан с развитием электронного документооборота, ожидаемым появлением на рынке новых продуктов, а также увеличением количества крупных сделок лидеров рынка в сегменте международного факторинга (со странами, как входящими, так и не входящими в ЕАЭС).

Привлекательность факторинга заключается в том, что он объединяет в себе несколько важных для предприятия услуг: финансирование оборотного предприятия-продавца, возможность перехода риска неплатежа на финансового агента, информационное обеспечение. В связи с этим факторинг рассматривается как эффективный инструмент финансирования.

Факторинг является привлекательным инструментом для всех групп предприятий независимо от размера. Для малых – поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних предприятий в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью. Крупным предприятиям факторинг позволяет «расчистить» баланс – уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской, что особенно актуально, если предприятие намерено привлечь инвесторов. Кроме того, для крупных предприятий всегда актуален вопрос избавления от дебиторской задолженности. На Западе факторинг является нормой жизни, его практикует большая часть компаний. В странах ЕАЭС это относительно «молодая» услуга, достаточной информацией о которой располагают далеко не все. Следует отметить, что у факторинга выделяются не только достоинства, но и недостатки, например, высокая стоимость, высокий уровень риска. Несмотря на это, в постоянно меняющихся рыночных условиях, факторинг – один из наиболее эффективных методов развития и ведения конкурентной борьбы, привлечения инвестиций в расширение производства и увеличения объема оборотных средств позволяющий перевести бизнес на качественно новый уровень.

1. Дайте определение факторингу.
2. Охарактеризуйте участников факторинговой сделки.
3. Какие функции должен выполнять фактор?
4. Какими причинами обусловлено возникновение большого количества факторинговых компаний в конце XIX века в США?
5. Дайте характеристику различий между факторингом и банковским кредитом.
6. Опишите факторинг без права регресса. Как широко используются такие сделки на территории России и Беларуси?
7. Дайте определение конвенционного (полного) факторинга.
8. Какие предприятия и организации не принимаются на факторинговое обслуживание?
9. Кто выполняет функции регулирования деятельности факторов в Беларуси?
10. Назовите причины недостаточной развитости рынка факторинга в странах, входящих в ЕАЭС.

5.7 Форфейтинг

В современных экономических условиях кредитование внешнеторговых операций осуществляется с помощью форфейтинга. Форфейтинг представляет собой специфическую форму кредитования экспортеров путем покупки у них коммерческих векселей, акцептованных импортером (или иных долговых требований по внешнеторговым сделкам), без права регрессивного требования к продавцу в случае неуплаты по векселю. Форфейтирование применяется главным образом как способ рефинансирования коммерческого кредита во внешнеэкономическом обороте, оно является формой трансформации коммерческого кредита в банковский. Данная форма рефинансирования коммерческого кредита является самой распространенной, так как в чистом виде коммерческий кредит в чистом виде практически не встречается.

Особую роль форфейтинга видят в финансировании внешней торговли, повышении конкурентоспособности товаров, поставляемых на внешний рынок, а также в том, что форфейтинг необходим как альтернатива государственной поддержке экспорта [1, с. 3]. С помощью форфейтинга решается проблема привлечения инвестиций для экспортеров в какой-либо сектор экономики, ускорения ее структурной перестройки, способствующей экономическому росту. Данная форма финансирования экспортера стала привлекательна для компаний в связи с ее гибкостью и дешевизной по сравнению с внутренним рынком предложения капитала.

Исторически возникновение форфейтинга связано с финансированием международной торговли после Второй мировой войны, когда несколько банков Цюриха начали использовать эту форму для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. Основными предпосылками появления форфейтинга послужили: увеличение поставок продукции и конкуренции между поставщиками; изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства; падение барьеров в международной торговле и активизация на мировых рынках многих африканских, азиатских, а также латиноамериканских стран; повышение роли кредита в развитии международного экономического обмена; отсутствие собственных средств у западноевропейских предпринимателей для финансирования ими среднесрочных кредитов поставщика; неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты; неспособность банков предложить услуги, ожидаемые экспортерами; слабое развитие государственного кредитования экспорта.

Первым крупным банковским центром форфейтинга стала Швейцария, а пионером среди крупнейших банков, действующих на рынке форфейтирования, – Credit Suisse. Первая специализированная форфейтинговая компания – Finanz AG Zurich – появилась в 1965 г. [2]. Сегодня в качестве наиболее известных форфейтинговых компаний называют London Forfaiting Company, Midland Aval, Oppenheim, BB AVAL; в качестве основных банков-

форфейтеров – Standart Bank (панафриканская кредитная организация), HSBC Forfaiting (Англия), West Merchant Bank (Англия), Deutsche Morgan Grenfell (Германия), Bank Austria Creditanstalt (Австрия), Raiffeizen Bank (Австрия), Sumitomo Mitsui Banking Corporation – SMBC (Япония), Midland Aval Bank (входит в группу HSBC – Англия), Oppenheim (Германия) [3, с. 12; 22]

Сущность форфейтинга заключается в том, что у экспортёра специализированная компания покупает кредитные обязательства импортёра, которые оформляются главным образом в виде векселей, при этом, все риски по долговому обязательству переходят к форфейтеру без права оборота на обязательства продавца. Механизм форфейтинга используется в финансовых сделках (для быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств) и в экспортных сделках (для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю).

Форфейтинговые операции — это инструменты, которые позволяют продавцу получить сразу всю сумму за продукцию, за исключением платы за услугу форфейтера, а покупателю разрешается выплата задолженности форфейтеру по частям или с отсрочкой. В качестве форфейтинговых инструментов выступают, как правило, векселя.

В форфейтинговых операциях основными участниками сделки являются: кредитор, дебитор, форфейтер (рис. 5.3).

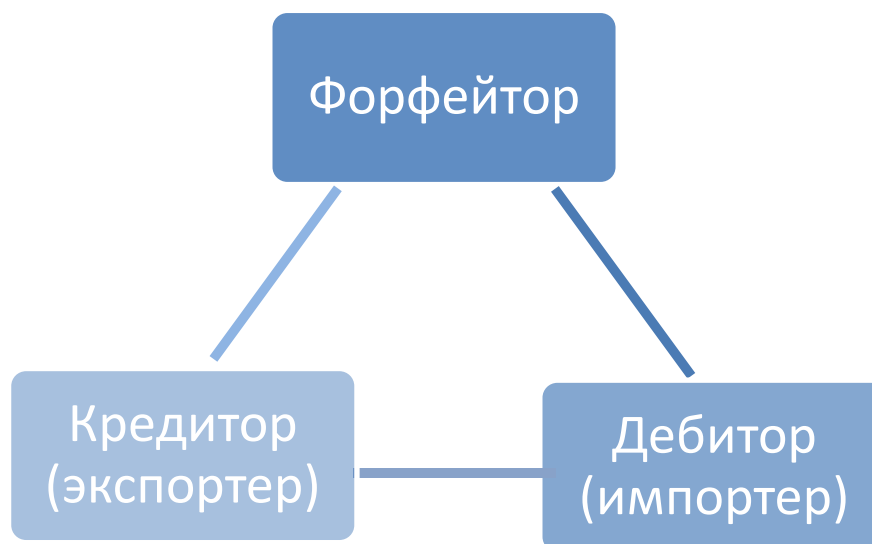


Рис. 5.3. Основные участники форфейтинговых операций

Кредитор (экспортер). Кредитором является юридическое лицо, которое осуществляет продажу товара и в виде оплаты принимает долговые обязательства в форме ценных бумаг. Кредитор, в обмен на векселя, получает всю сумму за проданный товар от форфейтера, но с неё высчитывается плата за услуги форфейтера.

Дебитор (импортер). Дебитор является лицом, принимающим товар. Он гарантирует оплату специальными ценными бумагами и передаёт их кредитору как обязательство оплаты за товар.

Форфейтор (посредник). Лицо, выкупающее долг. Такая компания берёт на себя риск по возврату неоплаченной стоимости товара.

Форфейтинговые операции осуществляются в различных валютах, которые должны быть свободно конвертируемыми. Форфейтинг является привлекательной формой среднесрочного финансирования, так как, используя механизм форфейтинга, экспортер получает существенные преимущества:

- улучшение ликвидности баланса, что позволяет предприятию получить дополнительные финансовые средства для осуществления дальнейшей деятельности;
- снижение экономических и финансовых рисков;

- быстрое и простое оформление необходимой для работы документации;
- поставка с отложенным сроком платежа (которая всегда была не очень выгодной) превращается в поставку за наличный расчет. Поставщик получает свои средства, не рискуя;
- фиксированные ставки по договорам, благодаря этому обеспечивается стабильность и четкость расчетов.

В банковской практике форфейтирование — это покупка на полный срок на заранее установленных условиях векселей, других долговых и платежных документов. Покупатель требований берет на себя коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью импортера, без права регресса (оборота) этих документов на прежнего владельца. В отличие от традиционного учета векселей форфейтирование обычно применяется:

- а) при поставках оборудования на крупные суммы;
- б) с длительной рассрочкой платежа от 6 месяцев до 5-7 лет (сверх традиционных 90 или 180 дней);
- в) содержит гарантию (аваль) первоклассного банка, необходимые для переучета векселей. Форфейтер приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок. Тем самым экспортная сделка из кредитной превращается в наличную, что выгодно для экспортера.

Форфейтирование дополняет традиционные методы кредитования внешней торговли. Данная форма кредитования различается по видам. Выделяют следующие виды форфейтинга: *внутренний; международный; форфейтинг дебиторской задолженности; форфейтинг операций коммерческих банков.*

Внутренний форфейтинг представляет собой такой механизм операций, при котором обе стороны — продавец и покупатель являются резидентами одной страны.

Международный форфейтинг имеет довольно широкое распространение во всем мире. Сторонами по такой сделке являются

представители разных государств, осуществляющих экспорт в больших объемах. При этом компанией-форфейтером может быть коммерческая организация, зарегистрированная в любой стране.

Форфейтинг дебиторской задолженности. Для форфетирования дебиторской задолженности применяют специальные инструменты с использованием таких бумаг, как: векселя; аккредитивы.

Форфейтинг операций коммерческих банков. Использование данной формы кредитования приносит банку большую прибыль при небольших затратах. Благодаря простоте осуществления форфейтинговых операций коммерческих банков, не требующих заключения никаких соглашений, форфейтинговых компании очень востребованы на рынке банковского коммерческого кредитования. Оформляются они внесением передаточной надписи в векселе, который при этом должен быть принят к исполнению банком страны покупателя.

Основные этапы осуществления форфейтинговых операций (рис.5.4).

1. Заключается внешнеторговый договор между субъектами товаров, порядок оплаты, возможность привлечения к сделке форфейтера;
2. Анализ предполагаемой сделки форфейтером. На основании комплексного кредитного анализа при отсутствии сомнений в кредитоспособности стороны-покупателя определяется твердая цена контракта.

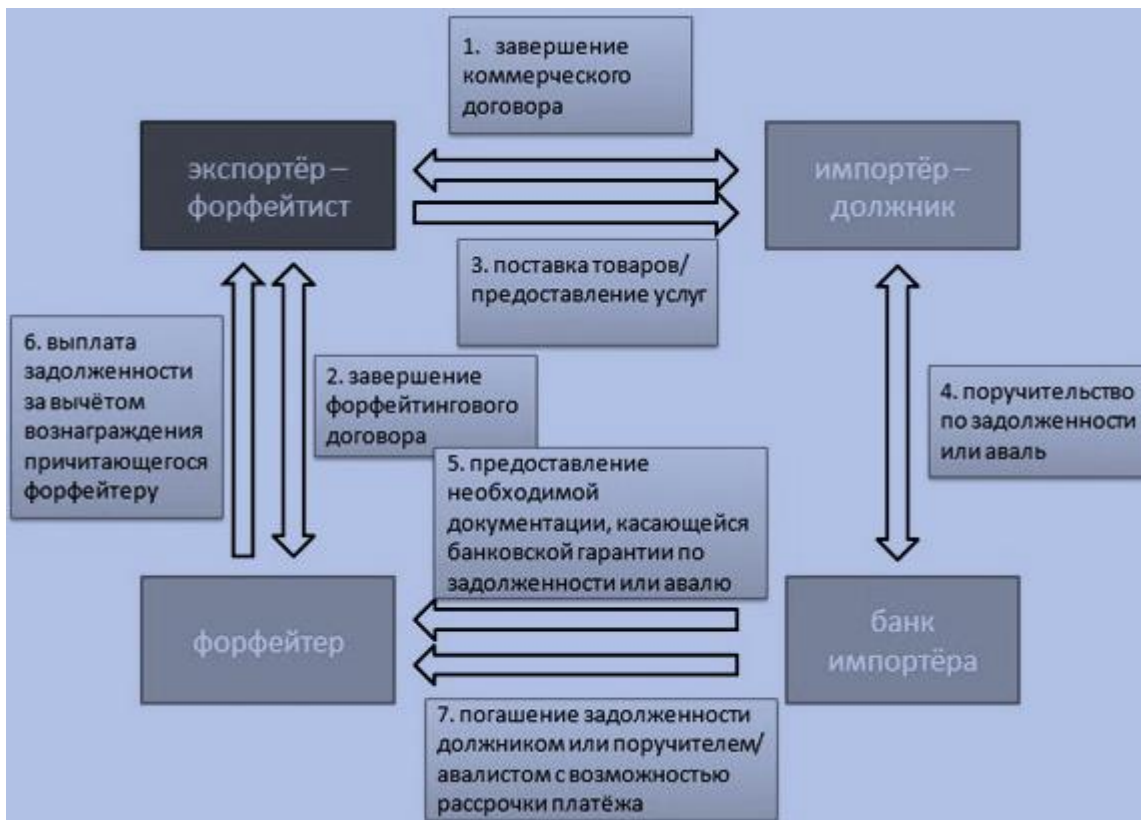


Рис. 5.4 Стандартная схема форфейтинговых операций

3. Продавец и покупатель подписывают контракт на поставку.
4. Поставщик и форфейтер договариваются о передаче долговых обязательств. Экспортер отгружает товар.
5. Передача долговых ценных бумаг форфейтеру. По факту отгрузки продавец предъявляет покупателю комплект необходимых документов: контракт на поставку; инвойс с подписями экспортера/импортера, комплект транспортных документов, гарантийное письмо/поручительство. В вексель вносится передаточная запись.
6. Оплата по долговым ценным бумагам. Форфейтер выплачивает стоимость векселя, сертификата или другой ценной бумаги за вычетом оговоренного дисконта.

После заключительного этапа форфейтер становится полноправным держателем ценных бумаг, подтверждающих необходимость оплаты покупателем за поставленный товар. При этом на форфейтера переходят все риски сделки — страновые, валютные, процентные, риски банкротства

гаранта/авалиста. Риски и стоимость финансирования в данной операции соответствуют кредитному рейтингу, оценке уровня странового риска, кредитного риска импортера или его гаранта на международном рынке.

Необходимыми документами, подтверждающими факт перевода дебиторской задолженности, являются ценные бумаги и поручительство. Чаще всего применяются ценные бумаги в виде векселей и аккредитивов. На векселе должна стоять подтверждающая передаточная надпись на имя форфейтера. Векселя, в свою очередь, должны быть гарантированы или авалированы банком покупателя, который выступает в качестве поручителя. Аккредитив также выдается банком покупателя в виде поручения банку продавца.

Важными критериями международного контракта форфейтинга являются следующие факторы:

- валюта договора должна быть свободно конвертируемой,
- обозначены условия юрисдикции при разрешении споров и конфиденциальности информации при условии перепродажи долговых обязательств.

Таким образом, данная форма кредитования имеет следующие *преимущества*:

- простота оформления;
- все риски берет на себя форфейтер;
- продавец получает сразу всю оплату за товар;
- покупатель имеет право на отсрочку оплаты;
- долг можно продать на вторичном рынке форфейтинговых ценных бумаг, а также можно дробить;
- долг разрешается выплачивать частями, каждую часть долга можно оформить отдельным векселем;
- возможность предоставления льготного периода, в том числе гибкого графика платежей.

Однако форфейтинг имеет и некоторые *недостатки*: необходимость изучения законодательства страны импортера, определяющего форму векселей, гарантий и авая; подготовка документов надлежащим образом, исключая возможность наложения регресса на самого экспортера в случае банкротства гаранта; невозможность продавцом адекватно оценить платежеспособность покупателей; возникновение затруднений, если форфейтера не устраивает гарант, предложенный импортером; более высокая маржа форфейтера, чем при обычном коммерческом кредитовании.

Финансовый механизм кредитования организаций под имеющуюся дебиторскую задолженность наряду с форфейтингом осуществляется таким инструментом, как факторинг.

Несмотря на сходство, между ними имеются довольно существенные различия:

- по срокам: *при факторинге* – только краткосрочное финансирование (не более 6 мес.), *при форфейтинге* – среднесрочное и долгосрочное финансирование (1—10 лет);
- по сегменту бизнеса: *факторинг* используется для мелкого и среднего бизнеса, *форфейтинг* – для крупного бизнеса;
- по степени риска: *при факторинге* возможен регресс, т.е. встречное требование фактора к поставщику, а также валютные и иные риски ложатся на продавца, *при форфейтинге* – полное освобождение продавца от рисков;
- по сумме выкупаемого долга: *при факторинге* выплачивается до 90 % от стоимости, а остальная часть в момент полной оплаты покупателем, *при форфейтинге* продавцу выплачивается полная стоимость товара;
- по дополнительным услугам: *при факторинге* возможно предоставление дополнительных услуг клиенту – консультационных, бухгалтерских, юридических и др., *при форфейтинге* дополнительные услуги не предусмотрены;

- по переуступке долга: *при факторинге* передача долга невозможна, *при форфейтинге* можно перепродать долговое обязательство;
- по участию третьих лиц: *при факторинге* подтверждение в сделке не требуется, *при форфейтинге* необходимо подтверждение в виде ценной бумаги (вексель, гарантия и т.д.)

Форфейтинг слабо распространен в сегменте малого бизнеса среди торговых предприятий внутри страны, они больше заинтересованы в факторинге. Использование форфейтинга важно для компаний, которые ведут деятельность в сфере инновационного бизнеса, предполагающего взаимодействие с партнерами из развитых европейских стран. Форфейтеры в этом случае могут объединяться в синдикаты для того, чтобы осуществлять контроль деятельности дебиторов и их финансовой состоятельности. При получении кредита малые предприятия в 67% случаев ориентируются на дальнейшее проведение форфейтинговых сделок для передачи своих долговых обязательств форфейтеру. Практика проведения большинства форфейтинговых сделок такова, что форфейтеры выступают гарантом малого предприятия перед кредитором, т.е. гарантирует выплату кредита на момент заключения договора о предоставлении кредита банком при условии, что кредит будет направлен на создание продукта.

В Германии существует особый форфейтинговый синдикат, регулирующий форфейтинговую деятельность. Синдикатом были разработаны «Правила проведения форфейтинговой сделки», предусматривающие проведение форфейтинговых сделок не только внутри страны, но и за ее пределами (в том числе: форфейтер-резидент, заемщик-юридическое лицо, зарегистрированное за пределами страны) [7, с. 171-172].

Основное условие проведения форфейтинговой сделки, указанное в «Правилах» — переход всех рисков по долговым обязательствам к форфейтеру без права оборота на продавца долгового обязательства.

Форфейтинговая сделка может заключаться на время, т.е. долговые обязательства продавца могут быть перепроданы форфейтером через некоторое время другому форфейтеру или субфорфейтеру. Также форфейтинговая сделка может заключаться на каждое долговое обязательство отдельно или на несколько долговых обязательств вместе, при этом число форфейтеров обычно не превышает 8 [8, с. 11-12].

Наибольшее развитие форфейтинговые операции получили на Лондонском финансовом рынке, причем сделки заключают как на первичном, так и на вторичном рынке. Значительная ликвидность лондонского рынка привела к существенному развитию вторичного рынка форфейтинговых обязательств и развитию торговли ими, что позволило значительно снизить ставки дисконтирования, а также открыло дополнительные возможности при осуществлении комплексных экспортных сделок.

В настоящее время на рынок форфейтинга оказывает влияние повышение стоимости финансирования, а, следовательно, происходит увеличение стоимости форфейтинга. С другой стороны, спрос на услуги форфейтинга растет у импортеров развивающихся стран, приобретающих сложное технологическое оборудование в более развитых государствах. Они не всегда готовы единовременно оплатить весь контракт, поэтому в условиях общей слабости банковской системы проблемы местных экспортеров решает форфейтинг.

Позитивный опыт развития экспорта стимулированием кредитования характерен также для ряда развивающихся стран (Индия, Китай и т.д.), а также стран Восточной Европы [9].

Государственная поддержка форфейтинга в Индии и допуск на национальный рынок иностранных форфейтеров позволила индийским компаниям развивать экспорт своих товаров. Суммы, стоимость заемных средств и незначительный срок представления средств иностранными форфейтерами – все это делает для экспортеров форфейтинг выгоднее, чем

кредитование в местных банках, где устанавливаются лимиты на заемщиков, а кредитные процедуры забюрократизированы.

При согласовании экспортных поставок самым частым источником проблем является дефицит денежных ресурсов у покупателя. Особенно это характерно для экспорта в развивающиеся и нестабильные страны. Именно по этой причине разнообразные механизмы средне- и долгосрочного торгового финансирования пользуются столь активным спросом.

Форфейтинг особенно интересен экспортерам, выходящим на рискованные рынки, в развивающиеся страны. Впрочем, и на этих рынках зарубежные компании активно конкурируют с нами — зачастую успешно именно потому, что могут предложить удобные условия долгосрочного кредитования покупателям. И часто — именно с помощью форфейтинга.

В Республике Беларусь форфейтинг до 2015 года не использовался. АСБ «Беларусбанк» стал первым представителем государства в Международной форфейтинговой ассоциации, объединяющей 160 банков из 35 стран мира. Экономическая ситуация в Республике Беларусь, сопровождающаяся дефицитом денежных средств у многих субъектов хозяйствования, привела к необходимости использования вексельных расчетов, позволяющих отсрочить оплату товаров и выполненных работ, которые до недавнего времени были упразднены. Возвращение вексельного обращения и внесение корректив в законодательство способствовало развитию форфейтинга в Беларуси. Преимущества использования форфейтинга в Беларуси:

- не сырьевая страна;
- имеются крупные промышленные производства;
- белорусские экспортные товары укрепляют свои позиции;
- компании имеют возможность предоставлять отсрочки платежа;
- факторинг является гибким инструментом международных финансов.

В начале 90-х г. прошлого века вексельный рынок в Беларуси процветал, что объяснялось отсутствием ресурсов у банков и предприятий, а также неразвитостью банковской системы страны в целом. Однако кроме положительных моментов, вексельное обращение имело и отрицательные стороны: с помощью этих ценных бумаг некоторые компании уклонялись от уплаты налогов и обходили ограничения на проведение валютных операций [10].

Указ Президента Республики Беларусь № 278 «О совершенствовании регулирования вексельного обращения в Республике Беларусь», принятый 28 апреля 2006 г. не изменил ситуацию на рынке вексельного обращения в Беларуси. В соответствии с указом право участия в вексельном обращении имели только банки, включенные в особый перечень. Было введено требование об обязательном наличии обеспечения под векселя у всех лиц, участвующих в вексельных расчетах. Наряду с этим имело место требование обязательного представления информации всеми участниками вексельного рынка в Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг, а также установлены многочисленные штрафные санкции внушительных размеров. В частности, за выдачу простых и переводных векселей, их индоссирование или авалирование без обеспечения имуществом полагался штраф в размере всей вексельной суммы.

Указ устанавливал также внесение изменений в Уголовный кодекс Республики Беларусь, предусматривающих уголовную ответственность за ряд нарушений вексельного законодательства. В 2006 г. был принят закон, добавивший в Уголовный кодекс Республики Беларусь статью 226 «Незаконные действия с простыми и (или) переводными векселями».

Таким образом, препятствиями по развитию форфейтинга в Республике Беларусь являлись:

- сложность процедуры заключения сделки;
- несовершенство налогового законодательства;
- недостаточное количество длинных денег у банков;

- наличие вексельного гербового сбора.

Все это привело к тому, что белорусские субъекты хозяйствования были вынуждены отказаться от использования векселей. В 2007 г. в обращении еще находились выпущенные ранее векселя, но в 2008 г. они полностью исчезли.

В целях создания условий для усиления конкурентоспособности белорусских товаров на зарубежных рынках и совершенствования финансовых механизмов стимулирования экспорта 17 февраля 2015 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 69 «Об использовании векселей» [11].

Предусмотренный указом финансовый механизм в виде форфейтинга, с одной стороны, дал возможность экспортерам предоставлять покупателям—нерезидентам длительные отсрочки по оплате отгруженных товаров (сверх установленных сроков завершения внешнеторговых операций), с другой стороны – позволял оперативно получать денежные средства за экспортируемую продукцию по факту отгрузки от финансирующих организаций.

В данном указе предусмотрен новый механизм расчетов по экспортному контракту. Экспортер может заключить с нерезидентом договор поставки с условием оплаты товара нерезидентом, к примеру, через 1 год, что позволяет создать необходимые конкурентные условия на внешних рынках по неценовому фактору. В свою очередь нерезидент на сумму задолженности перед белорусским экспортером выписывает вексель, срок платежа по которому совпадает с окончанием периода отсрочки за поставленный товар. Данный вексель обеспечивается обязательством банка-нерезидента, соответствующего установленным Национальным банком Республики Беларусь критериям, путем проставления авая. Затем вексель с проставленным авалем банка нерезидента передается экспортеру, который при его получении осуществляет отгрузку товара покупателю.

В связи с тем, что экспортер заинтересован в скорейшем получении денежных средств для обеспечения своей деятельности, он

может передать право получения оплаты по векселю банку, небанковской кредитно-финансовой организации либо специализированному юридическому лицу, осуществляющему операции по учету векселей, – форфейтеру. Таким образом, экспортер оперативно получает выручку от экспорта и снимает с себя все риски по неоплате векселя нерезидентом при наступлении срока платежа.

Дальнейшие действия банка, небанковской кредитно-финансовой организации либо специализированного юридического лица с указанным векселем не ограничиваются. Держатель векселя может ожидать оплаты векселя нерезидентом (либо авалирующим банком-нерезидентом в случае неисполнения покупателем-нерезидентом своих обязательств по погашению выпущенного им векселя) в установленный срок. Держатель векселя может передать право получения оплаты по векселю иному банку, небанковской кредитно-финансовой организации либо специализированному юридическому лицу, осуществляющему операции по учету векселей. Также указом предусмотрена возможность передачи права получения оплаты по векселю нерезиденту (банку, небанковской кредитно-финансовой организации либо иному лицу, осуществляющему операции по учету векселей).

Указом определено, что учет векселей вправе осуществлять также юридические лица, зарегистрированные в Беларуси, уставный фонд которых сформирован в размере не менее 50 тысяч евро на дату учета векселя. При осуществлении операций по учету векселей на регулярной основе, юридические лица обязаны до проведения второй такой операции письменно уведомить об этом Национальный банк Республики Беларусь для рассмотрения вопроса о включении данного субъекта хозяйствования в реестр юридических лиц, осуществляющих учет векселей. Юридические лица, включенные в реестр, смогут при учете векселей рассчитывать с экспортерами в иностранной валюте. Экспортеры, банки, небанковских кредитно-финансовых организации и специализированные юридические лица, осуществляющие операции по учету векселей, освобождены от уплаты гербового сбора за осуществление операций

с векселями, выполняющими функцию расчетных документов по внешнеторговым договорам, предусматривающим экспорт.

В настоящее время форфейтингом занимаются банки: ОАО «АСБ БеларусБанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Приорбанк». В реестр юридических лиц, осуществляющих учет векселей, Национальный банк внес организации, осуществляющие форфейтинговые операции – «Даймондинвест» и «Aigenis».

В Беларуси развивается рынок двухфакторных операций, т.е. покупки обязательств поставщику совместно с зарубежными факторинговыми и форфейтинговыми. Преимущество факторинговых и форфейтинговых операций для белорусских предприятий состоит, прежде всего, в снижении издержек по закупке товаров.

Активизация вексельного обращения в Республике Беларусь будет способствовать развитию экспорта путем совершенствования существующих финансовых механизмов расчетов по нему при одновременном соблюдении экономических интересов государства.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение форфейтинга.
2. В чем состоит сущность форфейтинга?
3. Охарактеризуйте основных участников форфейтинга?
4. Где применяется форфейтинг?
5. Охарактеризуйте сущность факторинговых и форфейтинговых операций по финансированию экспорта. В чем их различие?
6. Что такое «аваль»?
7. Какие виды рисков необходимо учитывать при форфейтинге?
8. В чем преимущества и недостатки форфейтинга?
9. От чего зависит плата по форфейтингу?

5.8. Цифровизация предпринимательства

Цифровизация (дигитализация) термин, который сегодня достаточно популярен среди представителей бизнес структур, так как именно под его определением они строят свои долгосрочные стратегии развития и бизнес-планы, которые позволяют им гибко реагировать на все происходящие изменения и обеспечить себе тем самым устойчивые рыночные позиции.

Цифровизация или цифровая трансформация - это процесс проникновения современных технологий во все этапы бизнес-процесса предприятия, который подразумевает не только установку современного оборудования или программного обеспечения, но и предполагает фундаментальные изменения в подходах к управлению, корпоративной культуре, внешних коммуникациях.

Как известно, цифровая трансформация затронула не только отдельные сферы деятельности, структуры и отрасли. Цифровая трансформация приобрела глобальный характер и реализуется на уровне государственной политики большинства стран. Государственные программы и стратегии развития и стимулирования цифровых технологий и/или цифровизации национальных экономик и промышленных отраслей к настоящему времени разработаны и реализуются в десятках различных стран мира, а также и на межгосударственном уровне. Так, только в странах Евросоюза, по официальным данным Еврокомиссии на март 2017 г., насчитывается более 30 национальных и региональных инициатив по промышленной цифровизации (*on digitising industry*)

Сегодня как развитые, так и развивающиеся страны инвестируют в стратегию цифровой трансформации с целью укрепления позиций на внутренних и внешних рынках, повышения конкурентоспособности своих товаров и услуг и обеспечения качественного роста предпринимательских структур.

Цифровизация бизнеса несет достаточно много положительных эффектов, но самые значимые это - снижение издержек производства,

повышение качества и степени удовлетворенности клиентов, а также повышение эффективности производства.

В конце 2017 года в Шанхае был запущен первый в Азии терминал по *перевалке морских грузов*⁶, которым полностью управляет искусственный интеллект. Лазерное сканирование цифровых меток и GPS-позиционирование позволяют точно определить положение контейнера, установить его с помощью беспилотного крана на самопередвигающуюся электрическую тележку и доставить в нужную точку. Искусственный интеллект определяет оптимальную последовательность погрузки-разгрузки контейнеров и маршрут их следования по терминалу с учетом множества разных факторов, включая необходимость подзарядки тележек. Цифровизация позволила сократить расходы на персонал на 70% и повысить эффективность на 30%, создав порту существенное конкурентное преимущество. От идеи до промышленного запуска проекта прошло всего 3 года.

Этот пример подтверждает, что кардинальные изменения уже в ближайшее время ждут не только бизнес логистических операторов, но и многие традиционные отрасли. Нужно отметить, что преимущество первого игрока будет решающим, так как подготовка к переходу на цифровые технологии требует времени, значительных ресурсов и фундаментального реформирования культуры компании. В результате метод ведения конкурентной борьбы в качестве ведомого будет не актуален, и, как следствие, многие компании окажутся неконкурентоспособными и их рыночные позиции будут неустойчивыми.

Эксперты в области исследования процесса цифровизации отмечают, что можно выделить три этапа цифровой зрелости компании:

Первый этап. На этом этапе для компаний характерны инвестиции в самые современные цифровые инструменты вроде дронов для доставки грузов

⁶Перегруз или передача груза с одного вида транспорта на другой или с одного транспортного средства на другое. Осуществляется при перевозке грузов в смешанном железнодорожно-водном сообщении на специальных портовых железнодорожных станциях, где производятся: погрузка в вагоны из судов и складов или в суда и склады; выгрузка из судов и вагонов на склады

на отдаленные производственные площадки, AR-очков и т.д. При этом у руководителей нет понимания, как все это связано с бизнесом в целом.

Второй этап. Появляется запрос на системное понимание, где цифровые решения могут создать наибольшую стоимость для существующей бизнес-модели компании, какие инвестиции потребуются, каков ожидаемый эффект от внедрения, оцениваются и риски изменения существующей бизнес-модели за счет внедрения новых цифровых технологий в отрасли. Компании учатся формировать сбалансированный портфель цифровых проектов на ближайшую и долгосрочную перспективу, выстраивать систему его мониторинга и обновления.

Третий этап. У компании есть эффективная стратегия цифровизации, которая позволяет структурировать усилия и использовать «опорные точки» при участии в многообещающих «цифровых сражениях».

Компания Uber изначально не понимала, что движется в сторону беспилотных перевозок. Однако компания четко сформулировала для себя цифровое будущее - «с помощью технологий связать пассажиров и водителей». Первыми опорными точками для компании Uber было создание удобного приложения по вызову водителя и возможность оплаты услуг банковской картой. Уже в рамках второй волны был запущен сервис фирменного такси, затем последовали сервисы UberX (более демократичное такси), сервис совместных поездок Uber pool, а также проект ОТТО- развитие беспилотных грузовых перевозок.

Успешные прототипы дают бизнесу возможность ощутить ценность цифровизации, но компания не может получить всю возможную выгоду от внедрения в силу недостаточной способности развернуть эти технологии на всю операционную деятельность. И топ-менеджмент понимает, что бизнесу требуется полная цифровая трансформация, хорошо продуманная и структурированная, чтобы поймать волну цифровых изменений и не упустить возможность доступа к источникам прибыли в будущем. Разным компаниям требуется разное время на то, чтобы вырасти из «цифрового детства» и достичь

«цифровой зрелости», по разным причинам, как внутренним, так и зависящим от рынка.

Вообще digital-трансформация - это не столько про технологии, сколько про изменение мышления в новых условиях новой цифровой экономики (си.рис.5.5.)



Рис. 5.5. Сферы цифровой трансформации бизнеса

Клиентский сервис (Customer Centricity) Потребитель или клиент всегда занимает ключевые позиции в системе координат интересов компании. Полное понимание клиента возможно посредством внедрения таких инструментов, как омни-канальности, аналитики, вариативности, скоринга, адаптивности и прогнозирования. Мгновенная реакция на тектонические и реактивные изменения на рынке - это основной критерий успеха компании.

Нужно отметить, что лояльность клиента сегодня сложно

предсказуема. Клиент выберет ту компанию, где ему вовремя, удобно, комфортно и своевременно предоставят продукт или услугу. В этой связи, бизнесу нужны все инструменты и способность адаптироваться к стремительно меняющейся культуре потребления и коммуникаций. Если в традиционной модели коммуникаций бренд использовал каналы коммуникаций как вещательный инструмент на широкие массы аудитории, то сегодня бренд становится частью системы коммуникаций потребителей, провайдером контента, интерактивным элементом.

Партнерство и коллаборации (Partner Centricity) Цифровая трансформация базируется на принципе развития инфраструктуры как платформы или целой эко-системы компании. Важной составляющей в этой концепции является принцип открытого API и гибкой интеграции. Это позволяет бизнесу находить новые нестандартные прорывные решения в развитии своих продуктов и услуг путем коллабораций и интеграций с другими сервисами и компаниями-партнерами. Примеры таких проектов можно встретить в любой отрасли- от банковского сектора и страхования до медицины и ритейла. Цифровое партнерство становится одним из важных факторов масштабирования, что позволяет компаниям независимо от географии присутствия вести бизнес в любой точке планеты.

Работа с данными (Data Governance) Big Data - это рабочий инструмент, без которого сегодня невозможно представить работу современной компании. Данные позволяют смоделировать потребительское поведение, на их основе прогнозируется спрос, формируются предпочтения и даже адаптируются продукты и услуги. Крупными этапами эволюции данных являются три основных стратегических периода в развитии IT-инфраструктуры компаний:

- сбор и сортировка данных,
- анализ и оценка данных для принятия решений,

- использование данных и имплементация в повседневную деятельность компании.

Внедрение инноваций (R&D) В процессе цифровизации инновации позволили бизнесу осуществить переход от модели предварительного проектирования к модели постоянного экспериментирования. Если раньше продуктом был результат большого предварительного маркетингового исследования и экспертного формулирования, то сегодня возможности цифровых технологий и скорость изменений на рынках заставляют бизнес постоянно пробовать и тестировать свои решения. Благодаря современным методикам проектного управления и аналитики, мы можем формировать в компаниях центры инноваций (research & development), суть которых - регулярная работа над поиском и тестированием новых направлений развития бизнеса, продуктов и управленческих решений.

Ценность (Value) Использование digital позволяет донести ценность своего продукта для клиента практически в полном объеме, это наблюдается, начиная банковского обслуживания и розничной торговли, заканчивая интернетом вещей . Потребитель готов приобретать продукты и услуги полноценно и дистанционно, и при этом получать оперативную поддержку круглосуточно и без посещения офисов. Вместе с этим меняется экономическая модель, структура бизнеса и модель масштабирования. Бизнесу теперь доступны новые возможности в быстром развитии без региональной экспансии в виде строительства офисов и точек продаж. Для современного клиента цифровизация становится ценностью.

HR-стратегия и культура инноваций (Digital culture) Формирование инновационной культуры и этики поведения становится сегодня актуальным для бизнеса, так как цифровизация требует изменения подхода не только к производству, но и управлению в целом. В данном случае в бизнесе меняются такие фундаментальные вещи как, управленческий подход -компании переходят от проектируемой маркетинговой модели к клиентоцентричной системе. Появляется необходимость непрерывного развития, образования и

повышения квалификации сотрудников. Вместе с новыми технологиями в компанию приходят и новые позиции, например, такие как Chief Digital Officer, Chief Data Officer, Data Scientist, директор по трансформации и другие. Меняется структура в компаниях - появляются целые новые подразделения, например, Transformation Team, в которую входят специалисты из разных сфер деятельности компании.

Таким образом, перечисленные сферы цифровой трансформации бизнеса являются наиболее важными с точки зрения быстрой адаптации к современным преобразованиям, происходящим в современной мировой бизнес-практике.

Цифровизация предпринимательства одно из важных направлений государственной политики перехода к цифровой экономике. Основными предпосылками формирования цифровой экономики в России стали:

- Развитие физической инфраструктуры доступа к Интернету;
- Рост числа пользователей Интернета (71% населения пользуется Интернетом, март 2017 года);
- Развитие электронной коммерции;
- Развитие ИТ-отрасли страны;
- Развитие национальной системы электронного правительства.

Вопросам внедрения цифровой организации бизнеса и предпринимательства сегодня уделяется достаточно внимания. В связи с чем, проводятся комплексные исследования, позволяющие выявить слабые и сильные стороны этого процесса. В частности, в НИУ ВШЭ весной 2017 года было проведено обследование по изучению процесса проникновения цифровых технологии в бизнес российских компаний. [5, 145]

Опрос предприятий происходил с 4 по 20 апреля 2017 года в крупных городах России. Всего было опрошено 100 компаний. Опрос проходил по полуформализованной анкете. Использовались несколько методов сбора информации: онлайн опрос, телефонное и личное интервью.

Результаты опроса респондентов по проникновению IT технологий. [5, 145]

Размер предприятия:	Сектор экономики:	Федеральный округ, где располагается центральный офис опрошенной компании
Малый бизнес – 56% Средний бизнес – 19% Крупный бизнес – 25%	Промышленное производство – 53% Ритейл (розничная торговля) – 18% Инфраструктура (связь, транспорт, энергетика) – 17% Банки, финансовый сектор – 12%	Южный ФО – 28% Центральный ФО – 21% Приволжский ФО – 19% Сибирский ФО – 15% Уральский ФО – 9% Северокавказский ФО – 7% Дальневосточный ФО – 2%

Абсолютное большинство опрошенных респондентов – 92% предприятий – за последние 3 года внедрили проекты по цифровым решениям. В среднем одной компанией было реализовано 4 проекта. [5]

Чаще всего это были проекты по работе с документооборотом (электронные системы внутреннего документооборота) – 60%. Каждая вторая компания (50%) осуществляла проекты, связанные с управлением производственным оборудованием и мониторингом его работы. Примерно двое из пяти опрошенных компаний освоили цифровые решения в рамках таких направлений, как работа корпоративного сайта и работа в социальных сетях (43%), электронная торговля (41%), система проведения расчетов и использования электронной цифровой подписи (41%), а также управление логистикой и взаимоотношениями с клиентами (38%). Реже – примерно в каждом третьем-четвертом случае – по таким направлениям, как развитие телекоммуникационной инфраструктуры (34%), системы хранения, обработки и

аналитики больших данных (28%), охранные системы и системы кибербезопасности (26%), системы автоматизированного проектирования, управления жизненным циклом продукта (23%).

Качественно новый уровень использования цифровых технологий в управлении бизнесом обеспечивает внедрение информационных систем, автоматизирующих процессы учета, планирования и контроля. Каждая пятая (22%) организация предпринимательского сектора и каждая третья (36%) финансового внедрила в производственный процесс, по крайней мере, один из наиболее популярных этого класса инструментов: ERP-, CRM-, SCM-систем.

В российском предпринимательском секторе программные приложения ERP в 2015 г. задействовало 15% организаций, это более чем в 1.5 раза превышает показатель 2010 г. (9%). В отрасли связи доля пользователей ERP-систем достигла 33% (в 2010 г. – 26%), в торговле – 28% (14%), в обрабатывающих производствах – 21% (13%), на транспорте – 14% (8%). В финансовом секторе эти системы использует каждая пятая компания.[5]

Российский уровень использования ERP-систем сопоставим с Венгрией, Латвией (16% организаций предпринимательского сектора эксплуатируют эти системы), Великобританией (17%), более чем в 3 раза уступая лидерам стран ЕС по этому показателю – Германии (56%), Бельгии (50%), Дании (47%).[5]

CRM-системы, нацеленные на оперативное управление отношениями с клиентами (сбор, агрегация, анализ информации о наличии/потребности товаров (работ, услуг), циклах продаж, ценах и т.п.), востребованы у 13% организаций предпринимательского сектора и 31% – финансового. За последние 5 лет доля пользователей этими системами выросла соответственно в 2 и 1,5 раза. Среди организаций рассматриваемых видов экономической деятельности, также как и по ERP-системам, лидеры по внедрению – связь (32%) и торговля (23%).

Наименее распространены SCM-системы, позволяющие автоматизировать работу с партнерами, обеспечивающие связь с системами

управления заказами поставщиков/покупателей: их использует около 6% организаций предпринимательского, финансового секторов. В торговле этот показатель на уровне 15%, связи – 13%, обрабатывающих производствах – 6%, на транспорте – 5%.

ERP-системы, отвечающие за планирование ресурсов организации, интеграцию внутреннего электронного бизнеса, наиболее востребованы в рассматриваемых секторах экономики, что вполне закономерно, т.к. функционал CRM-, SCM-систем может быть использован в виде соответствующих модулей основной ERP-системы. Даже если в компании используются несколько специализированных систем, как правило, они тесно интегрированных между собой.

Наиболее активно внедряли инновации по цифровизации представители крупного бизнеса. В среднем предприятиями крупного бизнеса было освоено около 5 проектов за 2017 год. Наиболее востребованными направлениями для крупного бизнеса были следующие: электронные системы внутреннего документооборота (72%), управление производственным оборудованием и мониторинг его работы (60%), управление логистикой и взаимоотношениями с клиентами (60%).

Что касается малого и среднего бизнеса, то по внедрению цифровых технологий у них статистика ниже: в среднем за три последних года было реализовано 3-4 проекта. Наиболее востребованными в обоих секторах были следующие направления: электронные системы внутреннего документооборота (58% – в среднем бизнесе и 56% – в малом) и управление производственным оборудованием и мониторинг его работы (42% и 47% соответственно).

Наиболее активны по внедрению цифровых решений были предприятия, относящиеся к инфраструктурным отраслям, а именно связь, транспорт, энергетика. Наиболее интенсивно они внедряли новые технологии по таким направлениям как электронные системы внутреннего документооборота (76%), управление производственным оборудованием и

мониторинг его работы (65%) и развитие телекоммуникационной инфраструктуры (65%).

Наименее активны в реализации проектов по внедрению цифровых технологий были компании банковского сектора: 17% респондентов ответили, что такого рода проекты в компании за последние три года не осуществлялись. Банковский сектор вводил инновации в рамках систем хранения, обработки и аналитики больших данных (58%) и развития телекоммуникационной инфраструктуры (50%). Отметим, что такое направление как системы хранения, обработки и аналитики больших данных наиболее востребовано только в этом секторе экономики.

Что касается предприятий розничной торговли, то на первых позициях находятся проекты в рамках развития электронной системы внутреннего документооборота (72%) и электронной торговли (50%).

Промышленные предприятия чаще всего осуществляли инновации в сфере электронных систем внутреннего документооборота (56%) и управления производственным оборудованием и мониторинга его работы (54%). Также этот сегмент выделяется тем, что относительно чаще других освоил проекты, связанные с системами автоматизированного проектирования и управления жизненным циклом продукта (31%).

Предприятия-экспортеры, в силу своей деятельности чаще обращались к цифровым решениям, которые осуществлялись по таким направлениям как управление производственным оборудованием и мониторинг его работы (61% против 47%), развитие телекоммуникационной инфраструктуры (44% и 31% соответственно) и развитие системы автоматизированного проектирования, управления жизненным циклом продукта (39% против 21%).

Таким образом, положительные качественные изменения в организации и управлении многих предприятий и бизнес-структур были получены в результате принятия решений в пользу цифровых технологий.

Во-первых, появилась возможность повысить «прозрачность» деятельности компании: получать более оперативную и более точную

информацию о работе отдельных подразделений и конкретных сотрудников, о функционировании производственного оборудования и выпущенных изделий, проводить анализ деятельности компании в целом и т.д.

Во-вторых, цифровые технологии позволяют резко улучшить управление качеством продукции, выявлять «узкие» места, источники брака, поставщиков некачественной продукции.

В-третьих, изменяются отношения с заказчиком. Компании начинают лучше понимать «портрет» своего клиента, быстрее реагируют на изменения спроса, более четко и оперативно обеспечивают сервисное обслуживание.

Меняются формы отношений с потребителем, возникают новые услуги. В Кыргызской Республике 2019 год объявлен годом Развития регионов и цифровизации. Вместе с тем, электронная экономика и, в частности, торговля уже заняла прочные позиции на рынке и имеет достаточный потенциал. Нужно отметить, что основными условиями развития цифровой экономики являются доступ к Интернет, качество и доступность мобильной связи.

В 2014 году был реализован и презентован проект «Электронный кошелек «ЭЛСОМ» [7] и ровно через год в республике насчитывалось более 135 тыс. пользователей электронного кошелька «ЭЛСОМ», 1300 агентов и торговых точек. В 2015 году начали заработку проекта «Развитие агентских услуг по электронному кошельку «ЭЛСОМ» для предоставления агентских услуг ГП «Кыргыз почтасы» для населения по электронному кошельку «ЭЛСОМ».

Еще одним проектом для создания благоприятных условий для коммерческой деятельности в 2015 году стал «Запуск сервиса онлайн-процессинга». Суть проекта состоит во внедрении системы электронных платежей PayOnline в Кыргызстане. Первым клиентом стал интернет-магазин одежды Dardou.net, оперирующий на рынках Кыргызстана, Казахстана, России, Армении и Белоруссии, который вследствие смог осуществлять прием платежей по банковским картам в том числе и в национальной валюте Кыргызстана .

На 2018 г. общее число банковских платежных карт в обращении в Кыргызстане составило 1 976 208, что больше на 34,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В стране работает 120 интернет – магазинов и наличие надёжной системы электронных платежей является действенным стимулом для их развития .

Согласно данным по показателю «Использование интернета для проведения транзакций между бизнесами (электронная коммерция В2В)» Кыргызстан занял 110-е место в мире из 143-х, по показателю «Использование интернета для проведения коммерческих операций между бизнесом и потребителями (электронная коммерция В2С)» – уже более высокое 87-е место. По сравнению с прошлым годом наблюдается повышение позиций по обоим показателям. Так по показателю В2В Кыргызстан переместился на 23 позиции вверх, по показателю В2С – на 18 позиций.

Таким образом, цифровые технологии стремительно меняют привычные формы и методы ведения хозяйственной жизни по всему миру. Меняется бизнес не только отдельных компаний - меняются отрасли, регионы и целые государства. Цифровизация начинает выходить далеко за рамки изменений в собственно технологиях и даже в бизнесе - они становятся фактором макроэкономическим и политическим. *Макроэкономический эффект от цифровизации предпринимательства или массового применения цифровых технологий выражается не столько в количественном повышении производительности труда, сколько в качественных изменениях в бизнес-моделях, характере ведения бизнеса, его управляемости и гибкости.* Кроме того, ведущие зарубежные аналитики рассчитывают, что по мере расширения сферы присутствия цифровых технологий в различных сегментах экономики, произойдет скачкообразный переход показателей экономической эффективности их применения на новый, более высокий уровень.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение цифровизации экономики?

2. Какие сферы цифровой трансформации бизнеса вы знаете?
3. Какова отраслевая характеристика цифровизации предпринимательства в России? В Кыргызстане?
4. Перечислите положительные эффекты от внедрения цифровых технологий в бизнес?

Глава 6. Государственное регулирование международного бизнеса

6.1 Надгосударственные органы интеграционных группировок, регулирующие бизнес

Современные интеграционные процессы происходят параллельно на мировом уровне, и на уровне каждого региона. Интернационализация

производства невозможна без согласования внутренней и внешней экономической политики государств, объединяющихся в интеграционные группировки. Для получения странами-участницами дополнительных экономических выгод и преимуществ от интеграции формируются стратегии интеграционного сотрудничества и создаются специальные наднациональные органы управления, а также экономические организации, регулирующие мировую экономику.

Государства-члены объединений и наднациональные органы должны создавать условия, формирующие правовую основу для интеграционного взаимодействия, а бизнес-сообщество стран - реализовать механизмы интеграционного сотрудничества.

В результате объединения национальных экономик часть экономического суверенитета национальных государств передается надгосударственным органам. Как следствие приоритетными становятся законодательные нормы объединений или союзов над решениями национальных органов власти. Классическим примером наднационального характера институциональной структуры интеграционного объединения является структура управления Европейского Союза (ЕС). Администрирование деятельности Евросоюза происходит с помощью таких институциональных структур, как Европейский парламент, Совет ЕС, Европейская комиссия и Европейский Суд. Совет ЕС является высшим политическим институтом ЕС. Он функционирует на уровне глав государств и правительств стран-членов, а также на уровне министров разных отраслей экономики.

Законодательные и исполнительные функции выполняются Советом ЕС на уровне министров иностранных дел, поэтому он называется Советом министров. Голосование в совете происходит по принципу квалифицированного большинства. Для каждой страны ЕС определено количество голосов, которое учитывает численность населения и интересы малых стран. Не менее 258 голосов из 346 допустимо для принятия решения, при этом должны проголосовать не менее 14 стран - «за» и поданные голоса

будут представлять 62% населения ЕС. Данный принцип единогласия необходим для решения таких важных вопросов, как регулирования миграции населения, налоговой и внешней политики.

На втором уровне Совета ЕС - Европейском Совете на уровне глав государств и правительств в ранге саммитов, определяются основы европейской политики, разрешаются проблемы, возникающие на более низком уровне. Совет ЕС на уровне глав государств и правительств четыре раза в год проводится.

Законодательные функции ЕС выполняет Европейский парламент. Он состоит из 732 парламентариев от 25 стран, избираемых на основе прямых выборов. Парламент работает на основе принципа партийной принадлежности. В составе парламента 100 партий, самыми крупными из которых являются либеральная и социалистическая. Европейский парламент утверждает единый бюджет и основные законопроекты ЕС.

Европейская комиссия (ЕК) является исполнительным органом и подотчетна Европарламенту. Штаб-квартира находится в Брюсселе. В составе ЕК по 1 представителю от каждой страны-члена во главе с Председателем. Состав ЕК избирается сроком на 5 лет Европарламентом. Комиссия независима от национальных правительств. Функциями Европейской комиссии являются: содействие реализации интересов ЕС; разработка законопроектов и претворение законодательных норм; подписание международных соглашений от имени ЕС; проведение переговоров и подписание договоров и соглашений с третьими странами.

Судебным органом ЕС является Европейский Суд, в составе которого по одному судье от каждой страны. Штаб-квартира расположена в Люксембурге. Деятельность Европейского Суда направлена на правовое толкование законов ЕС, содействие единообразному толкованию одних и тех же норм национальными судами, разрешение споров между государствами, институтами, юридическими и физическими лицами ЕС.

Рассмотрим другой пример регионального объединения - Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС), где тоже созданы и действуют надгосударственные органы управления. Членами Союза стали пять государств: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Республика Армения. ЕАЭС как международная организация региональной экономической интеграции была создана сравнительно недавно (29 мая 2014 г.) в целях обеспечения свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведения скоординированной, согласованной или единой таможенной, финансовой и валютной политики, формирования общего механизма регулирования рынка, модернизации ведущих отраслей экономики и повышения уровня конкурентоспособности. В целях создания единого экономического пространства были созданы следующие наднациональные структуры:

- Комиссия по экономике;
- Комиссия по сырьевым ресурсам. Она устанавливает квоты и цены на сырьевые товары и энергоносители, проводит политику в области добычи, продажи золота и других драгоценных металлов, и др.;
- Фонд по делам экономического и научно-технического сотрудничества, который формируется за счёт вкладов стран ЕАЭС. Он поддерживает определенные перспективные и наукоёмкие экономические, научно-технические программы; помогает в решении правовых, налоговых, финансовых и экологических задач и т.д.)
- Комиссия по межгосударственным финансово-промышленным группам и совместным предприятиям;
- Международный инвестиционный банк ЕАЭС
- Международный арбитраж ЕАЭС;
- Комиссия по вводу расчётной денежной единицы;
- Комиссия по экологии.

Руководящими органами ЕАЭС являются (табл. 6.1):

Наднациональные органы управления ЕАЭС

<p>1. Высший Евразийский экономический совет, который представляет собой высший наднациональный орган ЕАЭС. В состав совета входят <i>главы государств</i> стран-членов Евразийского экономического союза, которые определяют стратегию, перспективы, решает принципиальные вопросы деятельности Союза. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех государствах-участниках. Совет определяет состав и полномочия прочих регулирующих структур. Он собирается не реже одного раза в год.</p>
<p>2. Евразийский межправительственный совет – наднациональный орган, в который входят главы правительств стран-членов ЕАЭС. Он обеспечивает реализацию и контроль исполнения договоров и решений, одобрение проекта бюджета, отмена решений ЕЭК. Заседания не реже 2-х раз в год.</p>
<p>3. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) состоит из совета (в составе по одному вице-премьеру от правительства каждой страны) и коллегии (в составе - по три представителя каждой стороны). Основная задача ЕЭК в обеспечении условий функционирования и развития ЕАЭС, в выработке предложений в сфере интеграции в рамках объединения. ЕЭК контролирует около 170 функций экономического союза, в т.ч. вопросы взаимодействия ЕЭК с бизнес-сообществом.</p>
<p>4. Суд Евразийского экономического союза - это постоянно действующий судебный орган Союза. Суд начал свою деятельность с 1 января 2015 года и находится в Минске (Республика Беларусь). Его основная цель в обеспечении единообразного применения государствами-членами и органами Союза Договора, международных договоров в рамках Союза, международных договоров Союза с третьей стороной и решений органов Союза. В состав Суда входят по два судьи от каждого государства-члена Союза. Срок полномочий судьи составляет девять лет.</p>

Как показано в табл. 6.1., Евразийская экономическая комиссия контролирует вопросы взаимодействия ЕЭК с бизнес-сообществом. Благодаря созданным ЕЭК сайтам бизнес может:

- 1) сообщать о препятствиях на внутреннем рынке ЕАЭС – <https://barriers.eaeunion.org>;
- 2) участвовать в процедурах общественного обсуждения проектов документов, оценки регулирующего воздействия (ОРВ) в отношении проектов решений Комиссии – <https://docs.eaeunion.org/ru-ru>;
- 3) участвовать в обсуждении торговой политики в рамках Бизнес-диалога – <http://www.eaeunion.org/forum/>;
- 4) участвовать в обсуждении нормативно-правовых актов ЕЭК на площадках консультативных комитетов, рабочих и экспертных групп; участвовать в

развитии кооперации на основе отраслевых Евразийских технологических платформ - [http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/Documents/ДПП](http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/Documents/ДПП;);

5) предложить цифровую инициативу - <http://digital.eaeunion.org>;

б) предложить товары для маркировки – <https://portal.eaeunion.org/sites/odata/markedgoods/Pages/extensionsuggestions>.

Площадками взаимодействия ЕЭК с деловым сообществом ЕАЭС являются 23 консультативных комитета, более 20 рабочих групп, 30 подкомитетов и более 10 экспертных групп. Кроме того, существует Деловой совет ЕАЭС как постоянно действующий координационно-совещательный орган деловых кругов государств Союза. В Совет входит Союз промышленников и предпринимателей Кыргызской Республики, Союз промышленников и предпринимателей Российской Федерации, Конфедерация промышленников и предпринимателей (нанимателей) Республики Беларусь, Армянский Союз промышленников и предпринимателей (работодателей), Казахская Национальная палата предпринимателей «Ата-мекен».

Глобализационные процессы и интернационализация производства усложняют задачи регулирования мировой экономики и международных экономических отношений. В результате возникает потребность в институционализации процесса многостороннего регулирования мировой экономики. Кроме надгосударственных органов интеграционных группировок все более важными становятся экономические, финансовые и торговые организации, стимулирующие и контролируемые международный бизнес.

Международные экономические организации - это организации, которые созданы на основе международного договора или по решению уже существующей международной организации. Они преследуют цель проведения анализа, обсуждения и разрешения различных проблем, возникающих в международной хозяйственной жизни. Велика роль этих организаций в разработке норм (в форме международных договоров и конвенций) поведения государств и хозяйствующих субъектов в мировой экономике и осуществлении мониторинга их исполнения. Кроме того, имеют

большое значение рекомендации этих организаций, хотя и не имеют обязательной юридической силы. К примеру, рекомендации относительно взяточничества при совершении международных коммерческих сделок Совета Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Международные экономические организации являются координаторами сотрудничества по проблемам развития отраслей экономики, международного обмена товарами и услугами и т.д., а также дополняют деятельность международной банковской системы. Благодаря этим организациям проводится информационная работа по экономическим направлениям, создаются благоприятная среда для развития двустороннего переговорного процесса.

Международные экономические организации бывают двух видов:

1. Международные правительственные (межгосударственные) экономические организации, которые создаются на основе межгосударственных соглашений и являются субъектами международного права.
2. Международные неправительственные экономические организации, которые представляют собой объединения юридических и физических лиц из разных стран и не являются субъектами международного права.

Существует классификация международных экономических организаций, на основе разных принципов. *По организационному принципу международные организации классифицируются таким образом (табл. 6.2).*

Международные финансовые организации также играют большую роль для развития международного бизнеса во всех странах, в т.ч. и в Кыргызстане. Деятельность Международного валютного фонда (МВФ-IMF), группы организаций Всемирного банка (WBG), Банка международных расчетов (БМР-BIS) направлена на развитие межгосударственного сотрудничества в валютно-расчетных отношениях, на международное кредитование, на финансирование и исполнение проектов помощи развивающимся странам и странам с трансформационной экономикой. Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД- UNCTAD), Международная таможенная организация (МТО-ICO) и Международная

Торговая Палата (МТП-ИСС) относится к группе международных торговых организаций.

Таблица 6.2

Классификация международных экономических организаций

1-я группа Международные экономические организации, входящие в систему ООН или связанные с ней	2-я группа Международные экономические организации, не входящие в систему ООН или связанные с ней	3-я группа Региональные международные экономические организации
<ul style="list-style-type: none"> • Генеральная Ассамблея ООН (United Nations General Assembly – принимает резолюции и утверждает международные конвенции по важнейшим проблемам мирового экономического развития • Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ (UNCITRAL)-гармонизирует и унифицирует правовые нормы в международной торговле. 	<ul style="list-style-type: none"> • Система Организации экономического сотрудничества и развития ОЭСР-OECD: сбор и анализ экономической информации, координация помощи развивающимся странам. 	<p>Международные экономические организации, действующие на региональном уровне, не связанные с системой ООН и не являющиеся международными интеграционными группировками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Азиатский банк развития (АБР-ADB); -Группа Африканского банка развития (ADBГ); -Межамериканский банк развития (IADB).
<p>Экономический и Социальный Совет – ЭКОСОС (Economic and Social Council, ECOSOC) – ответственен за международное экономическое сотрудничество и общую координацию деятельности организаций системы ООН в экономической и социальной сферах.</p>	<p>В составе ОЭСР свыше 20 комитетов (в т.ч. Комитет содействия развитию – DAC, который определяет объем государственной помощи развивающимся странам).</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Секретариат ООН; 	<p>В составе ОЭСР</p>	

<ul style="list-style-type: none"> • 7 фондов (в т.ч. Фонд развития инвестиций UNCDF и др.); • программы (в т.ч. программа развития ООН ПРООН-UNDP, программа ООН по окружающей среде ЮНЕП- UNEP) и рабочие органы ООН; • 17 специализированных учреждений ООН (в т.ч. Всемирная организация интеллектуальной собственности-WIPO, Международная организация труда – МОТ, Продовольственная и сельскохозяйственная организация ФАО-FAO, ООН по промышленному развитию ЮНИДО-UNIDO, Группа организаций Всемирного банка- WBG • 5 автономных организаций, связанных с ООН (в т.ч. Всемирная торговая организация ВТО-WTO, Международное агентство по атомной энергии МАГАТЭ- IAEA 	<p>автономные международные организации (в т.ч. Международное энергетическое агентство МЭА-IEA, Агентство по ядерной энергии АЯЭ-NEA, Центр исследований и нововведений в области образования ЦИНО-CERI).</p>	
--	---	--

Источник: Составлено автором на основе: Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008, с.188–206.

Международная торговая палата (ИСС) оказывает непосредственное влияние на развитие международного бизнеса. Целью некоммерческой международной организации ИСС, созданной в 1919 г., было и остается объединение усилий компаний, фирм, ассоциаций, союзов для решения актуальных проблем в развитии международного бизнеса.

В этот год несколько бизнесменов решили создать организацию, которая будет защищать интересы предпринимателей всего мира. Группа инициаторов с участием финансистов, торговых представителей, промышленников приняла решение оказать поддержку бизнесу в целях восстановления после последствий Первой мировой войны и инициировала создание Международной торговой палаты.

В начале XX века существовало несколько подобных организаций, но еще не было единой мировой системы норм регулирования торговли инвестиций, финансовых и коммерческих отношений. Основатели ИСС хотели

восполнить этот пробел, вне зависимости от государственной поддержки. Созданная международная торговая палата стала частью мировой экономики.

В современных условиях под руководством этой организации создаются новые и совершенствуются ранее принятые нормы, механизмы и правила, используемые в международном бизнесе. В 1920-е годы деятельность ИСС в основном разворачивалась в сторону репараций и военных долгов, в 1930-е годы - была направлена на борьбу с мировой депрессией в сфере экономики и на сдерживание политики протекционизма. В 1933 году организацией были созданы Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, используемых до настоящего времени при финансировании продаж во всем мире. Еще один важный документ, разработанный ИСС – Incoterms.

Инкотермс (Incoterms) – это термины, использующиеся в международной торговле. Этот документ был издан в 1936 году, но до сих пор используемый в практике международного бизнеса. Организация ИСС – инициатор выпуска Международного кодекса рекламной практики. В 1946 году организации присвоили наивысший консультативный статус при ООН, что положило начало взаимоотношениям с ООН по различным вопросам в качестве представителя делового мира. В 1950 году была организована Всемирная федерация торговых палат, которая направлена на обеспечение централизации более чем 12 тысяч палат по всему миру. Один из отделов ИСС, созданный в Лондоне в 1980 году, называется Отделом по борьбе с коммерческими преступлениями. Его деятельность направлена на расследования и анализ преступлений в сфере коммерции. В 2004 году под эгидой ИСС стартовала новейшая инициатива в сфере международного бизнеса BASCAP (Business Action to stop Counterfeiting and Piracy – Бизнес против контрафакции и пиратства). Этот проект был создан для того, чтобы скоординировать бизнес и настроить его против контрафактной и пиратской продукции. По мере того, как развивались инициативы ИСС, BASCAP объединила такие крупнейшие компании экономики мира, как NBC Universal, Chanel, Procter & Gamble, Apple,

Unilever, Nike, Microsoft, Packard, Lacoste, Shell International, Universal Music, Nestle, Hewlett, Pfizer и многие другие. *В ИСС создано 13 рабочих комиссий:*

- Trade and Investment Policy (Комиссия по торговой и инвестиционной политике);
- Environment and Energy (Комиссия по экологическим вопросам и энергетике);
- Corporate Responsibility and Anti-corruption (Комиссия по социальной ответственности бизнеса и противодействию коррупции);
- Banking (Банковская комиссия);
- Commercial Law and Practice (Комиссия по коммерческому праву и практике);
- Competition (Комиссия по конкуренции);
- Digital Economy (Комиссия по цифровой экономике);
- Intellectual Property (Комиссия по интеллектуальной собственности);
- Marketing and Advertising (Комиссия по маркетингу и рекламе);
- Arbitration and ADR (Арбитраж и дружественное разрешение споров);
- Taxation (Комиссия по вопросам налогообложения);
- Commission on Customs and Trade Facilitation (Комиссия по таможенному и торговому регулированию);
- Group on Economic Policy (Группа по вопросам экономической политики).

Вся деятельность ИСС связана с реализацией главенствующего принципа, который был отражен в Конституции ИСС: *«Идти по пути содействия развития открытой мировой экономике и твердо верить, что международный обмен товарами приведет к мировому процветанию, и будет содействовать мирному существованию народов»*. Число участников данной организации, как небольших фирм, так и крупнейших корпораций каждый год растет.

Таким образом, все интеграционные группировки для реализации стратегий интеграционного сотрудничества создают наднациональные институциональные основы: законы, организационные структуры. Государства-члены объединений и наднациональные органы создают условия, формирующие правовую основу для интеграционного взаимодействия. А бизнес-сообщество стран должно уже реализовать механизмы интеграционного

сотрудничества. В этой связи необходим диалог между национальными органами государств-членов, наднациональными органами интеграционного объединения и бизнесом.

6.2 Методы регулирования международного бизнеса

Успех международного бизнеса во многом определяется уровнем государственного управления и регулирования экономики в странах, которое направлено на интеграционное взаимодействие. Мировой опыт показывает, что усилия стран-участниц интеграционных объединений направлены на:

- совместное развитие системообразующих отраслей экономики стран объединения;
- развитие отраслей, интересных с экономической точки зрения странам интеграционного объединения;
- совместное развитие отраслей, взаимодополняемых в национальных экономиках;
- совместное развитие тех отраслей, которые имеют конкурентные преимущества в странах объединения;
- развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения;
- совместное развитие импортозамещающих производств;
- совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли.

В этой связи, очень важно рассмотрение вопроса общего экономического порядка (политика формирования рыночной конкурентной среды, государственная политика инвестиций и научно-технического развития, политика регулирования международных экономических взаимодействий, политика в области охраны окружающей среды) и его формирования государством.

Существуют следующие механизмы государственного регулирования международного бизнеса:

1. Формирование международных интеграционных объединений; реализация совместных государственных проектов и межгосударственных программ в интегрирующихся отраслях и сферах.
2. Создание инфраструктуры содействия экспорту внутри страны и за рубежом; содействие кооперации в эффективных производственных цепочках.
3. Формирование системы регулирования внешней торговли, организация таможенного дела; разработка программ по продвижению отечественной продукции за рубеж через участие в выставках, ярмарках, рекламной деятельности, др.
4. Создание и обслуживание системы внешнеторговой информации, создание совместных веб-сайтов и систем информирования о ситуации в интегрирующихся отраслях экономики.
5. Подготовка технико-экономических обоснований проектов, ориентированных на экспорт (предконтрактная поддержка экспортных операций); создание совместных и транснациональных компаний в интегрирующихся отраслях (слияние, поглощение, альянсы).
6. Инвестирование в НИОКР в отраслях с высоким потенциалом интеграционного развития; передача или продажа эффективных технологий в интегрирующихся отраслях другим странам-партнерам по объединению.
7. Привлечение к производству более квалифицированной или более дешевой рабочей силы стран-партнеров; совместное инвестирование в обучение и повышение квалификации персонала в приоритетных секторах экономики.
8. Разработка механизмов со-финансирования проектов, имеющих интеграционный эффект, и программ при помощи создания специальных фондов и банков, в том числе с применением инструмента государственно-частного партнерства.

Одним из вышеназванных механизмов государственного регулирования международного бизнеса является система регулирования внешней торговли. Рассмотрим методы и инструменты регулирования в этой сфере (табл. 6.3.).

Таблица 6.3.

Методы и инструменты регулирования внешнеторговых операций

Метод регулирования	Инструменты
Установление таможенного тарифа	Таможенные пошлины
Таможенные преференции	Дифференциация ставок таможенных пошлин
Квотирование (контингентирование)	Квоты
Тарифный контингент	Дифференциация ставок таможенных пошлин на преференциальный ввоз
Лицензирование	Лицензии
Антидемпинговые меры защиты	1. Антидемпинговые пошлины 2. Добровольные антидемпинговые обязательства
Компенсационные (защитные) меры	1. Компенсационная пошлина 2. Добровольные компенсационные обязательства
Санкции	1. Коммерческие санкции 2. Финансовые санкции
Добровольные экспортные ограничения	Квоты
Введение мер скрытого протекционизма	1. Налогообложение импорта и механизм взимания налогов. 2. Технические стандарты 3. Внешнеторговое делопроизводство 4. Экспортные субсидии 5. Государственное страхование и гарантии 6. Прочие льготы экспортерам

Метод таможенно-тарифного регулирования (табл. 6.4.) является старейшим методом государственного регулирования внешнеторгового оборота, осуществляемым путём установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу.

Таблица 6.4.

Методы и инструменты таможенного регулирования

Метод таможенного регулирования	Инструменты таможенного регулирования
Установление таможенных режимов	Режим реимпорта Режим транзита Склад-таможенный режим Магазин беспошлинной торговли Таможенные режимы переработки Режим ремонта ранее ввезенных и вывезенных товаров Режим временного ввоза Свободная таможенная зона Режим свободного склада Режим экспорта Режим реэкспорта Режим уничтожения Отказ от товаров в пользу государства Режим вывоза товаров для дипломатических представительств
Проведения таможенного контроля	Проверка документов и сведений Устный опрос Получение пояснений Таможенное наблюдение Таможенный осмотр товаров транспортных средств Таможенный досмотр товаров и транспорта Личный досмотр Проверка маркировки товаров и грузов специальными марками Проверка наличия на грузах идентификационных знаков Осмотр помещений и территорий Таможенная ревизия

В отличие от тарифного метода *нетарифное регулирование* – это метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путём введения, прекращения действия количественных ограничений и иных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отличных от мер таможенно-тарифного регулирования. Нетарифное регулирование предусматривает как меры стимулирующего, так и меры защитного (ограничительного) характера (см. Рис.6.1).

Инструменты нетарифного регулирования



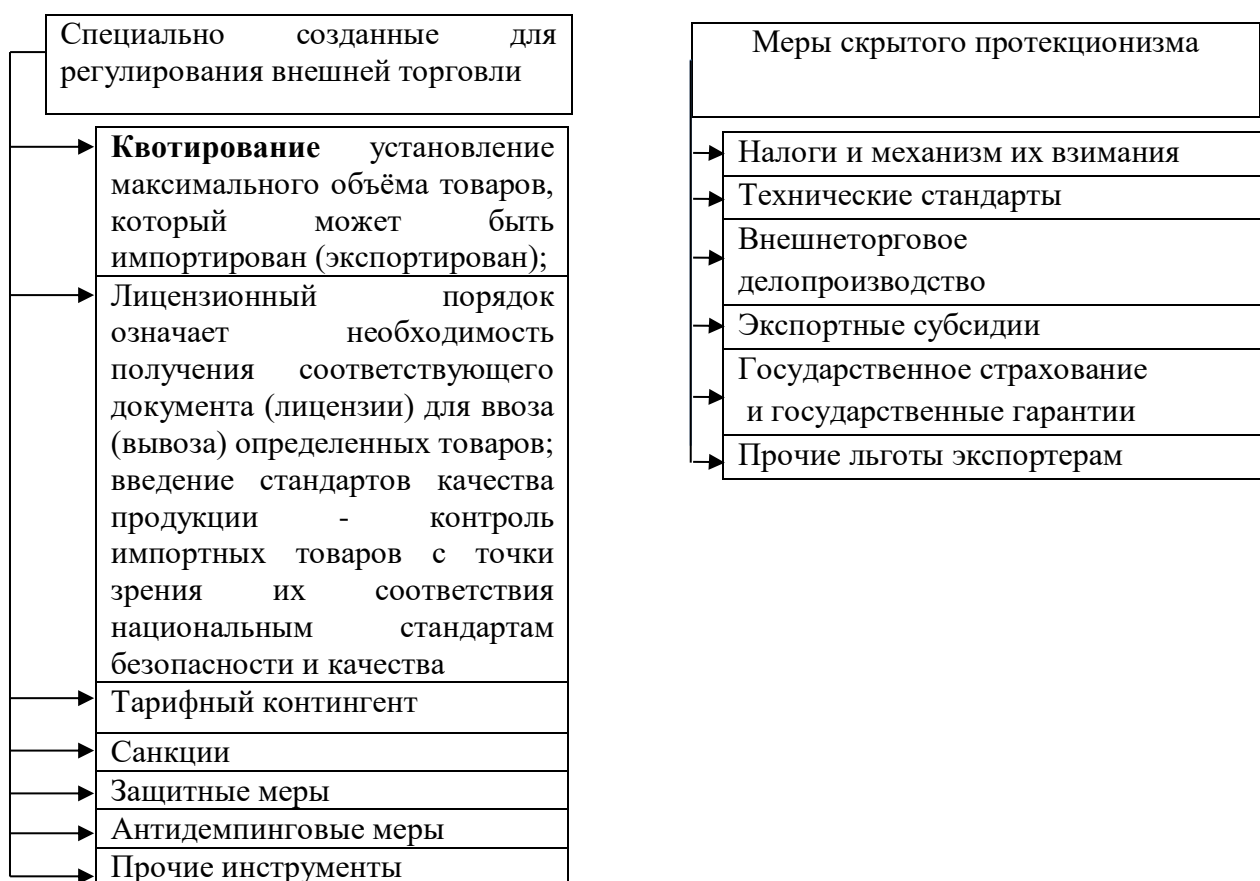


Рис. 6.1. Инструменты нетарифного регулирования

Государство также определяет «правила игры» для ТНК, для того чтобы смягчить отрицательное влияние от деятельности корпораций на экономику страны, а также стимулировать положительные эффекты от их присутствия на рынке. В мировой практике существуют следующие методы государственного воздействия на транснациональные корпорации (ТНК) [5, с. 27], как:

- налоговые стимулы и учетная ставка;
- контроль доступа ТНК к национальному рынку;
- политическое лоббирование интересов ТНК;
- государственные гарантии;
- государственно-частное партнерство;
- национальные требования к экологичности производства;
- трудовое и антимонопольное законодательство;
- политика регулирования иностранных инвестиций и вывоза капитала.

- заключение двусторонних соглашений между государством и ТНК, или принимающим государством и страной базирования.

В разных странах государственное воздействие на деятельность ТНК может принимать как меры прямого воздействия (налоги, контроль над доступом ТНК в экономику и др.), так и косвенного (например, учетная ставка, регулирование обменного курса валют). Опыт КНР по транснационализации экономики показывает, как государство, используя методы регулирования, позволило ТНК занять доминирующие позиции в мировой торговле. Государственное стимулирование корпораций стало возможным благодаря поддержке через страхование и кредитное содействие транснациональной деятельности китайских предприятий, через оказание финансовой помощи, кадровой, информационной и юридической поддержке.

Большое значение для развития международного бизнеса имеют межгосударственные инструменты регулирования международного бизнеса, которые действуют на трех уровнях: глобальном, региональном и двустороннем.

Глобальный уровень предполагает создание рассмотренными выше международными экономическими организациями (МВФ, ВТО, ОЭСР и т.д.) институтов – договоров и соглашений, заключенных в рамках международных конвенций (табл. 6.5.)

Парижская конвенция является основным соглашением, обеспечивающим взаимное признание и охрану объектов промышленности, но оно не является единообразным патентным законом для всех стран-участниц.

Таблица 6.5.

Международные конвенции, регулирующие деятельность международного бизнеса

Дата	Название конвенции	Сущность
1883г.	Парижская конвенция об	Международное соглашение в области

	охране промышленной собственности	изобретений, промышленных образцов и товарных знаков.
1958 г	Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов	Соглашение, облегчающее урегулирование конфликтных ситуаций между участниками мирохозяйственных связей
1965г.	Вашингтонская конвенция по разрешению инвестиционных споров между государствами	Соглашение, направленное на разрешения инвестиционных споров посредством примирения и арбитража инвестиционных споров между государствами
1977г.	Женевская конвенция по безопасным контейнерам	Соглашение, регулирующее частные вопросы международного бизнеса, например, облегчающие международные контейнерные перевозки.
1980г.	Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров	Соглашение, обеспечивающее широкую унификацию национальных законодательств, применяющихся к отношениям по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах.
1985 г.	Сеульская конвенция о создании международного агентства по страхованию инвестиций.	Соглашение, регулирующее вопросы страхования инвестиций
2003г.	Международная конвенция по борьбе с коррупцией (г. Мерида, Мексика)	Соглашение, содержащее обязательство объявлять взятки, хищения бюджетных средств и отмывание коррупционных доходов уголовными преступлениями.

В связи с этим, транснациональные корпорации (ТНК) вынуждены патентовать изобретения в странах-участницах по отдельности. Однако после регистрации патента в одном государстве для фирмы устанавливается льготный срок его защиты до подачи заявок в других странах. Конвенция способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты. Эта охрана позволяет компаниям других государств не только производить аналогичные изделия в стране, где им обеспечена такая защита, но и ввозить туда подобные изделия.

Международная конвенция по борьбе с коррупцией, подписанная в 2003 г. в Мексике, является важным шагом в борьбе с коррупцией на международном уровне. В документе предусмотрено возвращение коррупционных денег в страны, из которых они были вывезены.

Несмотря на имеющиеся договоры и соглашения, заключенные в рамках международных конвенций, реализация многих положений на практике весьма затруднена. Это связано с тем, что не все страны участвуют в соглашениях, ограниченное число стран их ратифицируют. Не все страны готовы соблюдать положения подписанных конвенций. Так, в соответствии с Вашингтонской конвенцией по разрешению инвестиционных споров между государствами (1965 г.) при Всемирном банке создан Международный центр, куда могут обратиться конфликтующие стороны. Однако многие страны неохотно идут на это, так как боятся ущемления своего суверенитета. Это в большей степени сказывается на поведении частных компаний в тех странах, где есть опасность национализации иностранной собственности.

Региональный уровень предполагает использование инструментов регулирования международного бизнеса, принимаемых странами – участницами интеграционных объединений. Региональные инструменты нацелены на гармонизацию и унификацию правил, существующих в странах – участницах объединения. Эти инструменты, как правило, улучшают условия хозяйствования внутри группировки (в том числе для ТНК третьих стран, имеющих на территории одного из государств-участников дочернюю фирму). В тоже время региональные инструменты регулирования создают дополнительные протекционистские барьеры на своих внешних границах. Так, например, в 1994 году Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан подписали Договор о создании единого экономического пространства, к которому присоединился позже и Таджикистан. В 1998 г. была создана организация Центрально-азиатское сотрудничество (ЦАЭС). А в 1997 г. такие постсоветские страны как Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан и Молдавия создали неформальное межгосударственное объединение ГУУАМ. Кроме политических целей, данная группировка преследовала цель

создания транспортного коридора Европа-Азия, сокращения экономической и энергетической зависимости от России. В 2001 году Кыргызстан вступил в ШОС (Шанхайская организация сотрудничества) – региональное объединение стран, нацеленное на поддержание и обеспечение мира, безопасности и стабильности в регионе.

На деятельность международного бизнеса оказывают позитивное влияние меры, устраняющие барьеры для движения товаров, услуг и капитала внутри интеграционной группировки. Большое значение имеют такие институты, как единые стандарты, единые правила патентования и лицензирования и т.д. Так, например, важнейшим фактором формирования интеграционного объединения ЕАЭС является создание единой системы технического регулирования (стандартизация, аккредитация, сертификации и метрология), которая призвана обеспечить беспрепятственное перемещение безопасной и качественной продукции на территории стран союза. Соблюдение требований к продукции установленных в единых технических регламентах ЕАЭС обеспечивает свободное движение товаров, устраняя избыточные административные и технические барьеры в торговле. В рамках ЕАЭС действуют 35 технических регламентов ЕАЭС (ТС), устанавливающих требования безопасности широкого ассортимента товаров массового спроса. ЕАЭС – это общие стандарты и правила торговли на одной территории, но в конкурентной среде.

Двусторонние инструменты регулирования международного бизнеса – это соглашения о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционные соглашения. В Кыргызстане зарегистрировано 18 соглашений о ликвидации двойного налогообложения с Казахстаном, Россией, Беларусью, Узбекистаном, Канадой, Турцией, Индией, Украиной, Таджикистаном, Польшей, Монголией, Швейцарией, Австрией, Китаем, Ираном, Молдовой, Финляндией и Германией.

Ликвидация двойного налогообложения оказывает влияние на все виды международного бизнеса, тогда как межгосударственные инвестиционные соглашения затрагивают преимущественно интересы компаний, осуществляющих прямые капиталовложения. В Кыргызстане зарегистрировано 21 соглашение о

взаимной защите и поощрении инвестиций: с Турцией, Китаем, Украиной, Францией, Арменией, Великобританией, Узбекистаном, Казахстаном, Грузией, Азербайджаном, Индией, Германией, Швейцарией, Беларусью, Таджикистаном, Ираном, Пакистаном, Монголией, Малайзией, Индонезией, США. Однако в последнее время инвестиционные соглашения заключаются все чаще одновременно с торговыми и другими внешнеэкономическими договорами (часто в одном пакете).

Таким образом, для снижения имеющихся барьеров и проявляющихся отрицательных тенденций во всех интеграционных объединениях формируется новая институциональная среда. В современном мире государственная политика регулирования экономических процессов в рамках интеграционных группировок ориентирована на повышение общей эффективности внутриэкономической политики, а также на согласование экономических интересов субъектов интеграции в целях роста общего благосостояния населения стран-участниц интеграционных сообществ.

6.3. Государственная политика в отношении международного бизнеса внутри стран

Общеизвестно, что важным фактором успеха для бизнеса является, прежде всего, создание благоприятных условий внутри страны для свободного международного перемещения продукции и факторов производства, свободный выход на рынки других стран. Отношения с международными компаниями каждое государство строит с помощью системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, для реализации которой необходимы соответствующие институциональные структуры, включающие полномочные государственные учреждения и общественные организации.

Каждое государство заинтересовано в том, чтобы деятельность международных компаний в стране была направлена на:

- сохранение внутренней и внешней безопасности стран их базирования;

- создание предпосылок для получения населением оптимального реального дохода и обеспечению повышения уровня занятости;
- сохранение здоровья населения и охрану окружающей среды;
- использование новых технологий, повышение степени образования, получение новых квалификационных, профессиональных навыков, внедрение современной культуры организации и управления производством.

Для этого необходимо привлечение в экономику страны иностранных инвесторов и создание благоприятного инвестиционного климата страны. *На государственном уровне существуют меры регулирования, которые можно сгруппировать:*

1. Административные и законодательные нормы по упрощению процедуры регистрации и разрешения деятельности филиалов международных компаний на территории принимающей страны. Так, например, в Кыргызской Республике приняты следующие законы (табл. 6.6.)

Таблица 6.6.

Законы Кыргызской Республики, регулирующие деятельность международного бизнеса

Год принятия	Закон и его содержание
1997 г.	«Закон Кыргызской Республики о государственной регистрации внешнеторговой деятельности» (1997 г.), который определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществление лицами Кыргызской Республики и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти Кыргызской Республики в области внешнеторговой деятельности.
2001 г.	Закон Кыргызской Республики о предпринимательской деятельности, согласно которого государство гарантирует предпринимателям независимо от форм собственности: равные права и возможности доступа к финансовым, трудовым, природным, информационным и интеллектуальным ресурсам; создание условий для защиты и развития конкуренции; защиту прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, действующих на территории КР и иностранных государств на основе вступивших в установленном законом порядке в силу международных договоров, участницей которых является Кыргызстан.

2003 г.	«Закон Кыргызской Республики об инвестициях» (2003 г.), устанавливающий основные принципы государственной инвестиционной политики, направленные на улучшение инвестиционного климата в республике и стимулирование привлечения отечественных и иностранных инвестиций, посредством предоставления справедливого, равного правового режима инвесторам и гарантии защиты привлеченных ими инвестиций в экономику Кыргызской Республики.
2003 г.	«Закон Кыргызской Республики об Акционерных обществах», который определяет порядок создания и правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.
2007 г.	«Закон Кыргызской Республики о государственной поддержке малого предпринимательства», который направлен на реализацию установленного Конституцией КР права граждан на экономическую свободу, свободное использование способностей и имущества для любой экономической деятельности, кроме запрещенной Конституцией и законами КР. Данный закон действует в отношении всех субъектов малого предпринимательства независимо от форм собственности и организационно-правовых форм. Если международным договором КР установлены иные правила, чем предусмотренные настоящим Законом, то применяются правила международного договора.
2009 г.	«Закон Кыргызской Республики о государственно-частном партнерстве», определяющий правовые основы взаимоотношений между государством и бизнесом в решении общественно значимых задач в сфере экономики, в т.ч. инвестиционных отношений.

Административными ограничениями, вводимыми органами государственной власти и органами местного самоуправления, являются условия лицензирования отдельных видов деятельности; квотирование производства или импорта (экспорта) товаров, применение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер; препятствия в отведении земельных участков, предоставлении производственных и иных помещений; экологические ограничения; технические регламенты, стандарты и др.

2. Регуляторные меры - освобождение от налогов или их снижение для иностранных фирм (льготы по налогам на прибыль; «налоговые каникулы») для предприятий, функционирующих в новых для данной страны сферах и

отраслях, освобождение налога на прибыль на период до ввода предприятий зарубежного филиала международной компании в эксплуатацию; снижение размеров вычетов из взносов на социальное страхование, освобождение от налогов на репатриацию капиталов и вывоз за границу прибыли); мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Мировая практика государственного регулирования инвестиционной деятельности международного бизнеса демонстрирует следующие методы:

- 1) ограничение доли иностранного инвестора в акционерном капитале национальных фирм;
- 2) ограничение участия иностранцев в управлении производством;
- 3) определение максимальной доли при распределении прибыли;
- 4) условия выдачи лицензий, патентов;
- 5) проверка бухгалтерской отчетности;
- 6) запреты на допуск иностранных компаний в отдельные отрасли промышленности, сферы услуг.

Во многих развитых странах в последние десятилетия создан либеральный режим национального регулирования международного бизнеса. В странах ОЭСР для основной части отраслей экономики созданы одинаковые ограничения и предоставляемые льготы, как для местных, так и иностранных фирм. Такая же ситуация в странах Центральной и Восточной Европы. При этом значительная часть прямых мер стимулирования (инвестиционных субсидий и льгот), и косвенной поддержки (путем развития необходимой инфраструктуры) на практике нацелена именно на оказание помощи проектам ТНК. Это связано с тем, что многие меры государственного стимулирования привязаны к депрессивным и отсталым районам. Особенно это характерно для ФРГ, Великобритании, Италии, Испании, других стран Европейского союза (ЕС). Местные инвесторы не хотят вкладывать средства в такие районы часто из-за сложившихся стереотипов, тогда как представителей международного бизнеса привлекают в этих регионах низкие трудовые издержки и незначительная конкуренция.

В странах с либеральным регулированием международного бизнеса органы власти могут оставлять за собой право выдавать предварительные разрешения, требовать предъявления деклараций и контролировать движение иностранных инвестиций. Для зарубежных капиталовложений могут создаваться барьеры для вхождения в отдельные секторы экономики. Государство, ужесточая процедуры контроля, таким образом, препятствует развитию международного бизнеса. Так, например, в Италии для зарубежных инвесторов закрыта авиационная промышленность, а в банковском секторе и нефтедобыче есть ограничения на долю иностранного присутствия. Кроме того, правительство может запретить трансграничные слияния, если они затрагивают существенные национальные экономические интересы. А во Франции существуют ограничения для прямых иностранных инвестиций в производство и торговлю оружием, военным снаряжением и взрывчатыми веществами, в банковское дело и страхование, издательский бизнес и предприятия связи, электронные средства массовой информации, транспорт, энергетику и добычу полезных ископаемых, сферу здравоохранения и социального обеспечения. Такие барьеры имеются и в других странах- членах ЕС, США и остальных развитых государствах. Менее либеральный режим сохраняется в Японии.

В развитых странах ограничения международного бизнеса не такие значительные, так как нет прямых запретов на экономическую деятельность. Барьеры, которые действуют для ТНК, как правило, компенсируются более профессиональным менеджментом компаний. Ограничения для международного бизнеса нацелены на отбор среди ТНК стратегических инвесторов, что снижает угрозу дестабилизации национальной экономики вследствие внезапного ухода глобальных игроков под воздействием неблагоприятной конъюнктуры.

Управляющие транснациональными корпорациями, как правило, учитывают специфику той страны, в которой осуществляют бизнес. Так, в Словакии иностранным филиалам решено приобретать недвижимость в собственность лишь в исключительных случаях, в Швеции ограничения для международного

бизнеса действуют в производстве алкогольной и табачной продукции, в Норвегии разрешено получение рыболовных квот лишь при 75% участия с партнера в капитале фирмы и т.д. Часто для иностранных фирм существуют более жесткие требования на ведение определенных операций. Так ряд стран запрещает продажу ТНК земельных участков в определенных регионах. В некоторых государствах ЕС местные фирмы ставятся в более выгодные условия по отношению к иностранным конкурентам благодаря налоговым льготам и мерам.

Рассмотрим, как регулируется деятельность международного бизнеса в развивающихся странах. Наибольшим ограничительным эффектом обладают существующие во многих странах Латинской Америки и Азии запреты или частичные ограничения возврата на родину прибыли ТНК, полученной в данном государстве. Во многих странах иностранным компаниям разрешено создание только совместных предприятий, причем в некоторых отраслях инвестиционные проекты иностранных фирм вообще запрещены. Имеются и другие барьеры для международного бизнеса – ограничения по доступу к иностранной валюте, наложение обязательств по развитию инфраструктуры в прилегающих районах при строительстве зарубежной компанией крупного завода и т.д. Ограничения часто сочетаются с различными стимулами (например, налоговыми льготами, информационной поддержкой).

Все эти различия характера регулирования международного бизнеса в большинстве развивающихся стран по сравнению с государствами — членами ОЭСР обусловлены стремлением отсталых стран защитить слабые местные компании и активно воздействовать на структуру хозяйства путем привлечения иностранного капитала в определенные (обычно передовые) отрасли.

Особую роль играют *специальные экономические зоны (СЭЗ)*. В настоящее время в мире их насчитывается уже несколько тысяч, причем они действуют более чем в 110 странах. Разные задачи создания СЭЗ и влияние специфических национальных экономических и политических условий обуславливают

широкий спектр режимов регулирования международного бизнеса. Существуют разные типологии СЭЗ, но обычно выделяют следующие группы:

- зоны свободной торговли (торгово-складские, свободные таможенные, свободные беспошлинные, транзитные зоны, свободные порты, свободные склады и т.п.);
- промышленно-производственные зоны (по замещению импорта или стимулированию экспорта, нередко поощряются оба направления);
- технико-внедренческие зоны (технопарки, технополисы, научные парки, инновационные и деловые центры и др.) — в основном такое разнообразие связано с употреблением собственных терминов в разных странах
- сервисные зоны (зоны обработки информации, рекреационные конечно, знаменитые офшоры, т.е. зоны финансовых услуг);
- комплексные СЭЗ (зоны свободного предпринимательства в Западной Европе и Канаде, специальные экономические зоны в Китае, территории особого режима в Бразилии и Аргентине, особые экономические зоны в России).

Первые СЭЗ были созданы в США и Европе, причем до сих пор основная часть технико-внедренческих зон находится в развитых странах. В такие зоны нацелены в основном на поддержку национального бизнеса, в то время как СЭЗ в развивающихся странах обычно создаются для привлечения значительных капиталов ТНК. Прежде всего, следует отметить малые государства и зависимые территории, ставшие офшорными центрами. Наибольшее их число в Карибском регионе и Океании, но есть они и в Европе (например, Андорра, Гибралтар), Азии и Африке. Один из самых известных офшоров — Бермудские острова, где объем накопленных ПИИ больше, чем в Японии.

Кроме того, в крупных развивающихся странах часто создаются свободные (специальные) экономические зоны (районы), в которых местное законодательство принципиально отличается от правовых условий, созданных на остальной территории данного государства. В таких зонах иностранные

компании находятся в привилегированном положении. Государственного регулирования международного бизнеса там иногда почти нет, что создает даже более свободные условия для ТНК по сравнению с западноевропейскими странами. В создании СЭЗ преуспел Китай, так как почти каждая из зон сразу нацеливалась на привлечение капитала из определенных стран и территорий — Тайваня, Гонконга, Японии и др. Следует, однако, помнить, что СЭЗ такого типа обычно экономически оторваны от остальной части страны.

В целях привлечения инвестиций и развития бизнеса в Кыргызстане также созданы и действуют Свободные экономические зоны. Субъекты, зарегистрированные в СЭЗ, освобождаются от всех видов налогов внутри СЭЗ. Произведенная продукция в СЭЗ с использованием иностранных товаров в производстве, при вывозе на экспорт освобождается от уплаты таможенных платежей. Произведенная продукция в СЭЗ освобождается от квотирования и лицензирования. На территории СЭЗ действует упрощённая системы въезда и выезда иностранных граждан. Субъекты СЭЗ получают прямой доступ к необходимой для деятельности инфраструктуре.

Национальное регулирование международного бизнеса не ограничивается достижением определенного уровня «открытости» страны для ТНК путем снижения таможенных и нетарифных барьеров в торговле, упрощения процедур прямого инвестирования «на зеленом лугу» (т.е. строительства нового предприятия) и ликвидации ограничений на слияния и поглощения фирм. В современных условиях глобализации по-настоящему ориентированное на рынок государственное управление предполагает не только создание равных условий для местных и иностранных фирм, но и *постоянную поддержку конкурентной среды для предпринимательства, содействие приумножению человеческого капитала, стимулирование развития инновационных технологий, облегчение налогового и бремени и многое другое.* С учетом разного экономического потенциала и неодинаковых возможностей государственной хозяйственной политики в разных странах формируются собственные, весьма своеобразные системы регулирования международного бизнеса.

Наличие независимых систем государственного регулирования экономики ставит ТНК в заведомо менее выгодные условия по сравнению с компаниями, действующими в одной стране. В такой ситуации глобальным участникам приходится по несколько раз уплачивать одни и те же налоги, получать аналогичные разрешения, сертификаты качества, лицензии и многое другое отдельно в каждой из стран, где они ведут дела. Несогласованность режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности в последнее время стала важным сдерживающим фактором развития международного бизнеса. В конечном итоге от этого страдают страны, привлекающие иностранный капитал, так как они вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные льготы для компенсации дополнительных издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах. Более эффективным решением целого комплекса проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата, является интенсивное развитие межгосударственного регулирования международного бизнеса.

В Кыргызстане достаточно либеральный правовой режим в сравнении с другими странами ЕАЭС. По сравнению с международными стандартами в Кыргызстане налоговые ставки низкие: НДС-12% (в Беларуси - 20%, в России – 18%), налоги на доходы физических лиц – 10% (в Беларуси - 12%, в России – 13%); таможенные пошлины – 0-15% применяются ко всем товарам из дальнего зарубежья). В 1998 г. Кыргызстан вступил в ВТО (Всемирную торговую организацию). Все это говорит о проводимой в стране политике, направленной на привлечение инвестиций и развитие международного бизнеса. Иначе говоря, политика государства направлена на создание правовой базы, оказание помощи и включает в себя:

- согласование системы права в стране с основными положениями международного права;

- внешнеторговую и таможенную политику; регулирование экспортно-импортных операций, интересующих фирмы (включая вопросы международных перевозок);
- регулирование рынков факторов производства;
- регулирование выезда/въезда частных лиц;
- регулирование торговли услугами (транспорт, туризм, обмен научно-техническими знаниями, страхование, лизинг, банковские услуги и др.);
- регулирование перемещения капитала, экспорта прибыли, иных финансовых операций через границу.
- регулирование цен;
- регулирование трудовых отношений.
- антимонопольное регулирование;
- защита прав собственности и прав личности.

Соблюдение существующих в каждой стране законов и требований органов государственного регулирования обязательно всеми организациями. Правовые нормы регулируют способы и характер поведения внешних и внутренних партнеров по бизнесу, определяют «правила игры», обеспечивают экономический процесс с точки зрения юридического обеспечения. Кроме этого, есть т.н. политические нормы, которые определяют запреты (к примеру, производить наркотики) для поведения, как человека, так и фирмы.

Субъектами такой политики, помимо органов государственного управления, являются: союзы предпринимателей или иные объединения, например, ТПП (торгово-промышленная палата). В современных условиях во внешнеэкономических взаимодействиях большую роль играют международные институты, такие как ВТО, МВФ, Всемирный банк, ОЭСР.

В настоящее время идет активный процесс формирования общего экономического пространства ЕАЭС, которое основано на свободном перемещении товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Однако существуют

национальные различия в налоговом, таможенном, валютно-финансовом, кредитно-банковском, инвестиционном законодательствах стран-участниц.

Это относится, прежде всего, к принципам и механизмам функционирования национальных налоговых систем, структуре налогообложения и конструкций налогов. В настоящее время проводится последовательная работа над единым Модельным Налоговым кодексом ЕАЭС, который является методическими рекомендациями к развитию налоговых систем. Для реализации договора о создании зоны свободной торговли необходимо, чтобы все государства-участники ЕАЭС в целях устранения двойного налогообложения перешли на взимание косвенных налогов по принципу «страны назначения» при осуществлении взаимных внешнеторговых операций. Двойное налогообложение является существенной преградой для активного расширения товарооборота и производственной кооперации.

Существуют также национальные различия в механизмах администрирования налогов: порядке постановки на учет в налоговых органах, формах и методах налогового контроля. В этой связи важна Единая форма документа (удостоверения) о постановке на налоговый учет физических лиц в государствах-членах Евразийского экономического сообщества. В целях унификации порядка постановки на налоговый учет налогоплательщиков было внесено предложение об изменении наименования документа на «Единое налоговое удостоверение», что призвано способствовать упрощению процедуры регистрации иностранного бизнеса и повышению эффективности налогового контроля.

Имеющиеся национальные различия в нормах права, регулирующих привлечение иностранных инвестиций, в том числе в рамках концессионных соглашений, лишают многие национальные экономики столь необходимых им внешних источников накопления. Концессии - как альтернативный традиционным источник привлечения инвестиций в добывающую и обрабатывающую промышленность пока чрезвычайно слабо развиты в ЕАЭС. Концессию целесообразно трактовать как взаимную уступку в процессе

создания общего продукта (получения экономического эффекта), когда у одной страны имеются одни факторы производства для его создания, а у другой - другие. Однако не во всех странах союза приняты законы о концессиях. Так, например, в Казахстане и Кыргызстане заложены основы правового механизма концессионных отношений, отличающиеся разной степенью глубины и проработанности. В России же законопроект о концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами, до сих пор не принят.

Основными причинами отставания организационного фактора интеграции от некоторых продвижений институционального выступают: крайне медленное развитие различных форм совместного предпринимательства; холдинговых компаний; консорциумов; международных финансово-промышленных групп (ФПГ) и транснациональных компаний (ТНК), национальная принадлежность и территориально-отраслевое распределение капиталов которых определяются рамками общего экономического пространства; недостаточно активное участие в процессе интеграции предпринимательских и банковских структур Содружества.

Прежде всего, для развития интеграционного сотрудничества необходимо повышение привлекательности инвестиционного климата в странах. В Кыргызской Республике для реализации инвестиционных проектов в приоритетные отрасли экономики страны следует минимизировать вмешательство государства в дела бизнеса через сокращение количества лицензий, проверяющих органов, оказываемых государством услуг и совершенствование процесса привлечения инвестиций в страну. В рамках проводимых в стране реформ приняты меры по улучшению инвестиционного климата и созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в Кыргызской Республике:

I. Фискальные меры поддержки

1. Принята Концепция фискальной политики КР на 2015-2020 гг.

2. Упрощены налоги для строительной отрасли, установлен фиксированный налог 900 сом/кв.м.
3. Введен налоговый контракт для общественного питания, курортно-оздоровительной сферы и строительства жилья.
4. В 2 раза увеличен регистрационный порог по НДС (с 4 млн.сом. до 8 млн.сом.).
5. Лизинговые компании освобождены от НДС, налога на прибыль и налога с продаж.
6. Освобожден от НДС импорт банковского оборудования.
7. Отменен налог с продаж на экспорт товаров, работ, услуг и их реализацию вне территории КР.
8. Вдвое снижены ставки единого налога по упрощенной системе налогообложения при реализации товаров, работ и услуг, реализуемых в безналичной форме.

II. Сокращение административных барьеров фискального регулирования

1. Внедрена упрощенная система подачи электронной налоговой отчетности через официальный сайт ГНС (на бесплатной основе).
2. По товарам, импортируемым из стран членов ЕАЭС, срок уплаты НДС отсрочен на 20 и более дней.
3. Сокращено количество разрешений и лицензий от 500 до 101.
4. Введен принцип «молчание – знак согласия» в лицензионно-разрешительной системе, т.е. в случае если госорган-лицензиар в течении 30 дней не выдает или не дает мотивированный отказ – лицензия/разрешение считается выданной.
5. Лицензия аннулируется только решением суда.
6. Установлен исчерпывающий перечень случаев отказа в выдаче лицензий и разрешений.
7. Количество государственных услуг сократилось от 20000 до 373.
8. Установлен упрощенный порядок государственной регистрации, регистрация бизнеса предусматривает всего 2 процедуры.

III. Сокращение количества контролирующих государственных органов

1. С 2012 года сокращено количество контролирующих госорганов с 21 до 13.
2. Создан единый веб-портал «proverka.kg».
3. В два раза сокращены сроки проведения проверок с 30 до 15 рабочих дней, для субъектов малого бизнеса до 5 дней.
4. Введены критерии рисков и проверочные листы.

IV. Расширение доступа предпринимателей к финансам

1. Создан Кыргызско-Российский фонд развития, который с 3 сентября 2016 г. приступил к выдаче кредитов предпринимателям до 3 миллионов долларов через «РСК Банк» и «Айыл банк».
2. Разрабатывается механизм по капитализации Гарантийных фондов.
3. Создан Фонд финансирования подготовки проектов ГЧП, с предусмотренными денежными средствами в размере 4 млн. долл. США

V. Создание условий для экспорта продукции

1. Принят План мер по адаптации Кыргызской Республики к условиям Евразийского экономического союза.
2. Создан Штаб по адаптации и оперативному реагированию на риски, связанные с присоединением КР к ЕАЭС.
3. Правительством КР определены приоритетные сектора с высоким экспортным потенциалом: туризм, текстильно-швейная отрасль, мясная отрасль, плодоовощная отрасль, производство молока и молочной продукции, производство бутилированной воды.
4. Реализация Плана осуществляется через торговое финансирование, упрощение

торговли, менеджмент качества, торговую информацию и продвижение.

5. Развитие экспорта через стандартизацию и сертификацию продукции. 28 аккредитованных лабораторий КР и 5 органов по сертификации внесены в Единый реестр ЕАЭС. На кыргызско-казахстанской границе отменен таможенный, санитарный и фитосанитарный контроль. В рамках ЕАЭС вступили в силу 35 технических регламентов ЕАЭС.

6. Развитие экспорта через расширение рынков сбыта. Производители, поставщики и экспортеры, заинтересованные в поставке товаров на внешние рынки, могут обратиться по адресу ГП «Центр «единого окна» и зарегистрироваться в базе данных в качестве экспортера, с целью поиска для них потенциальных покупателей в будущем, export@trade.kg, 25.11.2015г. Европейский Союз утвердил предложение о предоставлении статуса «ВСП+» Кыргызстану с 27.01.2016. Кыргызская Республика осуществляет беспошлинный ввоз более чем 6000 товаров в страны ЕС;

VI. Улучшение инвестиционного климата

1. Совершенствование институциональной базы .

Агентство по продвижению инвестиций при Министерстве экономики Кыргызской Республики: обеспечивает доступ к государственным органам всех уровней в Кыргызской Республике и местным партнерам по развитию бизнеса; обеспечивает сопровождение инвестиционных проектов; предоставляет информационно-аналитические материалы и статистические данные; оказывает консультационную поддержку и помощь отечественным и иностранным инвесторам на территории страны; оказывает содействие в досудебном разрешении инвестиционных споров.

2. Внедрение механизмов государственно-частного партнерства:

- предоставляет возможность инвестирования в инфраструктурные объекты;
- обеспечивает доступ к государственным гарантиям и поддержке;
- предусматривает справедливое разделение рисков между государственным и частным сектором.

3. Совершенствование международной правовой базы:

- введен безвизовый режим для граждан 61 страны мира
- подписаны соглашения о защите и взаимном поощрении инвестиций между Кыргызской Республикой и 30 странами.

VII. Обеспечение диалога с бизнесом

- 1.** Создан Совет по развитию бизнеса и инвестициям при Правительстве Кыргызской Республики, целью которого является выработка и подготовка рекомендаций и предложений для государственных органов по вопросам улучшения бизнес-среды и инвестиционного климата в Кыргызской Республике.
- 2.** Создан Координационный Совет при министре экономики Кыргызской Республики по взаимодействию с бизнес-сообществом в целях организации постоянно действующей площадки для предпринимателей, поддержки бизнес-среды и улучшения инвестиционной привлекательности КР. В портале «proverka.kg» создана автоматизированная обратная связь с субъектами предпринимательства
- 3.** Создан Антикоррупционный форум госорганов и бизнес-сообщества.

В целях создания условий для развития внешнеторговых связей со странами ЕАЭС проведена работа по гармонизации национального законодательства в сфере нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности с договорной правовой базой ЕАЭС. Постановлением

Правительства КР (от 24 марта 2016 г. № 142) утвержден Перечень организаций экспертов и лицензиаров при выдаче лицензий на экспорт и импорт специфических товаров, включенных в Единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами. Кроме того, проведены внутригосударственные согласования проектов технических регламентов Таможенного союза и ЕАЭС, в обсуждении которых приняли участие госорганы и бизнес-структуры.

Для создания благоприятной среды для предпринимательской деятельности и созданию единых правил налогообложения операций в рамках ЕАЭС внесены институциональные изменения, связанные с детализацией вопросов налогообложения операций по взаимной торговле с государствами-членами ЕАЭС и адаптации налогового законодательства КР к современным экономическим условиям. На первом этапе шел процесс гармонизации применяемых терминов, понятий и процедур администрирования с резидентами ЕАЭС, а также стандартизации и унификации правил и процедур во взаимоотношениях с третьими странами. В Налоговом кодексе КР приведены в полное соответствие определениям законодательству ЕАЭС и уточнены редакции ключевых терминов по налогообложению операций внутри ЕАЭС; разработан пакет изменений и дополнений в Гражданский кодекс КР; Закон КР «О хозяйственных товариществах и обществах», Закон КР «Об акционерных обществах». Разработана новая статья, регулирующая налогообложение агента при импорте товаров. Внесены изменения по налогу на добавленную стоимость: введены нормы по налогообложению реимпорта, реэкспорта; исключены статья и понятие «Экспорт услуг», поскольку согласно законодательству ЕАЭС работы и услуги облагаются по месту поставки и т.д. По акцизному налогу имплементированы нормы законодательства ЕАЭС в отношении акцизного налога, установлен перечень представляемых документов при импорте-экспорте в ЕАЭС; определена дата налогового обязательства акциза по произведенной продукции, не подлежащей обозначению акцизной маркой. По налогам на недропользование: уточнена по согласованию с

Государственным комитетом геологии КР применяемая терминология в отношении определения налоговой базы.

В условиях новой интеграции усилия государства в Кыргызстане направлены на модернизацию институциональной среды *в области регулирования деятельности монополистов и развития конкуренции*. Во исполнение Соглашения о единых принципах и правилах конкуренции на евразийском экономическом пространстве в национальное законодательство КР внесены поправки и включены новые статьи, направленные на согласование формальных правил и норм. Так, в антимонопольное законодательство Кыргызской Республики введены изменения в части регулирования «разрешенных монополий», соответствующие нормам Модельного закона «О конкуренции», утвержденного Решением Высшего Евразийского экономического совета.

В случае применения данных методов, ожидается повышение инвестиционной привлекательности соответствующих регулируемых отраслей естественных монополий, повышение финансовой устойчивости, стимулирование субъектов естественных монополий к снижению расходов (затрат), повышение надежности и качества предоставляемых услуг, а также снижение объемов государственных дотаций. Осуществление государственного регулирования с соблюдением предусмотренных в законе принципов, приведет к сокращению сфер естественных монополий и развитию конкуренции, более гибкому ценовому (тарифному) регулированию с учетом отраслевых особенностей, прозрачности, объективности, преемственности и открытости принимаемых решений, проведению ценовой (тарифной) политики с учетом надежности и качества оказываемых субъектами естественных монополий услуг, а также созданию экономических условий, при которых субъекты естественных монополий будут сокращать издержки, внедрять новые технологии, повышать эффективность использования инвестиций, что в свою очередь, будет соответствовать получению экономически обоснованной прибыли.

Не менее важным вопросом для Кыргызстана в рамках ЕАЭС является вопрос регулирования рынка труда и миграции. Введены институциональные изменения в миграционное и трудовое законодательство КР. Правительством Кыргызской Республики определены основные направления миграционной политики, направленные на обеспечение полноценной системы по защите прав и интересов граждан Кыргызской Республики, осуществляющих трудовую деятельность за рубежом.

С вступлением нашей страны в ЕАЭС возникли проблемы институционального обеспечения и согласования и в других областях жизнедеятельности. В этой связи проводится большая работа по формированию новых институтов в Кыргызстане для эффективного функционирования в образовании, культуре, науке и инновациях, в защите прав интеллектуальной собственности, осуществлении прав интеллектуальной собственности на границе Кыргызстана, развитии патентного законодательства в сфере охраны лекарственных средств, охраны объектов авторского и смежных прав в Интернете, борьбе с контрафактным программным обеспечением, распространении контрафактных некачественных игрушек и продуктов питания и т.д. в рамках ЕАЭС.

Вопросы для самоконтроля

1. Что значат надгосударственные органы управления, регулирующие бизнес? Для чего они создаются?
2. В целях создания единого экономического пространства, какие наднациональные структуры были созданы в ЕС и ЕАЭС?:
3. Каким образом Евразийская экономическая комиссия контролирует вопросы взаимодействия ЕЭК с бизнес-сообществом?
4. Какие международные экономические и финансовые организации вам известны? Какова их роль в разработке норм поведения государств и хозяйствующих субъектов в мировой экономике?

5. Какие существуют механизмы государственного регулирования международного бизнеса?
6. Назовите методы и инструменты регулирования внешнеторговых операций.
7. Какие методы государственного воздействия на транснациональные корпорации вам известны?
8. Какие существуют межгосударственные инструменты регулирования международного бизнеса? Приведите примеры на глобальном, региональном и двустороннем уровнях.
9. Опишите государственную политику в отношении международного бизнеса внутри стран. На примере своей страны покажите административные и правовые инструменты государственного регулирования международного бизнеса.
10. Какие меры по улучшению инвестиционного климата и созданию благоприятных условий для ведения бизнеса проводятся в стране после вхождения в ЕАЭС?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основой успешного развития экономики в трансформационных странах являются хорошо подготовленные специалисты, понимающие сущность происходящих экономических процессов в условиях глобализации. Специалист, владеющий теоретическими знаниями и способный принимать правильные управленческие решения в условиях интернационализации бизнеса, может стать активным участником хозяйственной жизни.

В этой связи, главной задачей изучения «Международного бизнеса» должно стать формирование у обучающихся целостного видения экономических процессов и экономической динамики в международном масштабе; умений систематизировать виды и формы международного бизнеса, рассматривать современные проблемы предпринимательской деятельности в условиях глобализации. Обучающимся необходимо знать не только основы функционирования международного бизнеса, принципы и методы анализа, но и уметь оперировать эмпирическими данными при анализе международного бизнеса, иметь навыки самостоятельного анализа деятельности компаний на мировом рынке.

Знание экономических основ международной предпринимательской деятельности, его инфраструктуры и институциональной среды является важным элементом будущего экономиста и менеджера с высоким образовательным и культурным уровнем, непременным условием проведения эффективной государственной политики в отношении международного бизнеса внутри страны.

Список использованных источников

Список использованных источников к главе 1

1. Международный бизнес: Учебное пособие / Под ред. В. К. Поспелова – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
2. United Nations International Trade Statistics Database, Department of Economic and Social Affairs/Statistics Division. Режим доступа: <https://comtrade.un.org><https://comtrade.un.org> (дата обращения: 06.11.2017).
3. Организация и формы международного бизнеса: Учебное пособие / Михалкин В. А. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 448 с.
4. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авторов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 688 с.
5. Обуховский В. В. Теории международной экономической интеграции // Экономика XXI века. – 2007. – №1. – С. 27 – 47.
6. Balassa V. The Theory of Economic Integration. L. 1961. P. 1. Цитируется по: Экономическое сотрудничество в рамках ШОС: основные направления и перспективы развития / А. И. Быков – М.: ФЛИНТА, 2011. – 232 с.
7. Евразийский экономический союз. Общая информация [Электронный ресурс] / Сайт ЕАЭС. Режим доступа: <http://www.eaeunion.org/#about-info> (дата обращения: 05.02.2018).
8. Экономическое развитие стран евразийской интеграции: монография / под ред. Г.П. Литвинцевой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. – 395 с.
9. Евразийская экономическая комиссия. Статистика внешней и взаимной торговли товарами [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx (дата обращения: 06.11.2017).
10. Мониторинг степени интеграции в 2012–2017 гг. Приложение 7. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/monitoring/Documents/Приложение%207.pdf (дата обращения 30.10.2017).

11. Сайт ЕЭК. Социально-экономическая статистика. Цены. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/prices.aspx (дата обращения 10.09.2017).
12. Россия в зеркале международных рейтингов: Информационно-справочное издание / Отв. ред. В.И. Сулов, научные редакторы О.В. Валиева, Н.А. Кравченко. – Новосибирск: Параллель, 2019. – 171 с.
13. Шишков Ю. В. Интеграционная зрелость – неперенное условие сращивания национальных экономик / Россия и СНГ в новейших европейских интеграционных процессах. Материалы международной научной конференции. М.: ИМЭПИ РАН. – 2003. – С. 271–287.

Список использованных источников к главе 2

1. Автономов В. История экономических учений / В. Автономов, О. Ананьин, Н. Макашева. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
2. Докинз Р. Эгоистичный ген. – М.: Corpus, 2013. – 512 с.
3. Инглхарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия. Последовательность человеческого развития. / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М.: Новое издательство, 2011. – 512 с.
4. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – № 4. – С. 31–42. URL: <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>
5. Ключарев В. А., Шмидс А., Шестакова А. Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. – 2011. – № 2. – С. 14–35.
6. Лебедева Н. М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2008. – № 2. – С. 68 – 88.
7. Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: Социальные факторы экономического роста / РАН. ИНИОН. Центр социальных науч.-информ. исслед. Отд. Экономики. – М.: ИНИОН, 2011. – 244 с.

8. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: «Наука», 1970. – 707 с.
9. Сергеев В. И. Методика изучения деловых культур Г. Хофштеда. Возможности и методологические границы применения в условиях современной России. / В.И. Сергеев – М.: ВШЭ, 2004.
10. Талер Р. От Homo economicus к Homo sapiens // Логос. – 2014. – №1. – С. 141–154.
11. Трифонова Н., Максимцев И., Майзель А., Пивоваров И. Международный бизнес: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2018. – 704 с.
12. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 20–52.
13. Шварц Ш. и др. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2012. – Т. 9. – №. 2. – 43-70 с.
14. Cesarini D., Dawes C., Fowler J., Johannesson M., Lichtenstein P., Wallace B. Heritability of cooperative behavior in the trust game // Proceedings of the National Academy of Science of the USA, 2008, Vol. 105, PP. 3721–3726.
15. LeDoux J. E. Emotion circuits in the brain // Annual Review of Neuroscience, 2000, № 23, PP. 155–184.
16. Nishimura Sh., Nevgi A., Tella S. Communication Style and Cultural Features in High/Low Context Communication Cultures: A Case Study of Finland, Japan and India. – URL: <http://www.helsinki.fi/~tella/nishimuranevgitella299.pdf>
17. Samuelson P. A note on measurement of utility // Review of Economic Studies, 1937, Vol. 4, PP. 155–161.
18. Samuelson P. A note on the pure theory of consumer behavior // Economica, 1938, № 1, PP. 61–71.
19. Trompenaars F. Riding the waves of culture: understanding diversity in business. – London, Nicholas Brealey Publ, 2012. – 265 p.
20. Turkheimer E. Three laws of behavior genetics and what they mean // Current

directions in psychological science, 2000, № 9, PP. 160–164.

Список использованных источников к главе 3 (раздел 3.1)

1. Фаминский И.П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XX – начало XXI века): учебное пособие. – М.: Магистр, 2010. – 672 с
2. Шимко П.Д. Международная экономика: учебное пособие / П.Д. Шимко, Н.И. Диденко; под ред. П.Д. Шимко – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2000. – 752 с.
3. Зубенко В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова, В.А. Зубенко. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 409 с.
4. Международная торговля: Учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
5. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авт.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 688 с.
6. Трухачев В.И. Международная торговля: учебное пособие. – 2-ое изд., перераб. и доп. / ВИ Трухачев., И.Н. Лякишева, В.Л. Ерохин. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2008. – 416 с.
7. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для студентов вузов / И. Н. Герчикова. – Москва: ЮНИТИ, 2001. – 670 с.

Список использованных источников к главе 3 (раздел 3.2)

1. Хасбулатов, Р.И. Международные финансы: учебник для магистров / Р.А. Хасбулатов. М. : Изд-во Юрайт, 2016. – 567 с.
2. Международные валютно-кредитные отношения / Под ред Л. Н. Красавиной; / [Л. Н. Красавина и др.]. – Москва: Юрайт, 2014. – 542 с.

3. Свиридов О.Ю. Международные финансы: учебное пособие / О.Ю. Свиридов, А.А. Лысоченко. – Ростов н/Д. : Феникс, 2015. – 395 с.
4. Федякина Л.Н. Международные финансы: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб и доп. – СПб.: Изд-во МЭО, 2012. – 640 с.
5. Авдокушин, Е.Ф. Международные финансовые отношения: (основы финансовики): учебное пособие / Е. Ф. Авдокушин. – Москва: Дашков и К°, 2012. – 131 с.
6. Международный финансовый рынок: Учебное пособие / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова; Под ред. В.А. Слепова, Е.А. Звоновой. – М.: Магистр, 2011. – 543 с.
7. Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник / Под общ. ред. Н.П. Гусакова – 2-е изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 314 с.
8. Еремеева, И.А., Колесников, С.Д. Международные финансы / И. А. Еремеева, С. Д. Колесников. – Минск: Право и экономика, 2010. – 99 с.
9. Зубко, Н.М., Каллаур, А.Н. Международная экономика / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – Минск: Тетралит, 2013. – 159 с.
10. Международные финансы: учебное пособие / [В. С. Золотарев и др.]. – Москва: Альфа-М: Инфра-М, 2014. – 220 с.
11. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : в схемах и таблицах: учебное пособие / Д. С. Лебедев. – Москва : Проспект, 2016. – 208 с.

Список использованных источников к главе 3 (раздел 3.3.)

1. Ghosh, Atish, Anne-Marie Gulde, and Holger Wolf, 2003. Exchange Rate Regimes: Choices and Consequences, MIT Press.
2. Игнатова, О.В. Международные расчеты и платежи. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата / О.В. Игнатова, О.А. Горбунова, А.А. Прудникова; под. ред. О.В. Игнатовой. – М: Изд-во «Юрайт», 2018. – 217 с.

3. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс. 2-е издание. Учебник / Под ред. Полякова В.В., Щенина Р.К. – М.: Изд-во «Проспект», 2016 г. – 271 с.
4. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / Л. Н. Красавина [и др.] ; под ред. Л. Н. Красавиной. — 4-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 543 с.

Список использованных источников к главе 4 (раздел 4.1)

1. Плотность населения стран мира: средние и максимальные показатели. Особенности распределения населения на планете. Режим доступа: <https://businessman.ru/new-plotnost-naseleniya-stran-mira-srednie-i-maksimalnye-pokazateli-osobennosti-raspredeleniya-naseleniya-na-planete.html> (Дата обращения:17.01.19).
2. Россия и страны мира 2016. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/world16.pdf (Дата обращения: 17.01.19)
3. Всемирный банк. Международный запас мигрантов, всего Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.TOTL?view=chart> (Дата обращения: 18.02.2019)
4. Международный миграционный отчет 2017. Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам. Режим доступа: <https://www.un.org/development/desa/publications/international-migration-report-2017.html> (Дата обращения: 17.02.19)
5. Экономика труда: Учебник / под ред. Проф. А. М. Асалиева. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
6. Колосницына М. Г. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования. / Колосницына М. Г., Суворова И.К. // Экономический журнал ВШЭ – 2005. – № 4. – С. 543- 564.
7. Демоскоп Weekly Институт демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики. Режим

доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2018/0789/barom03.php> (Дата обращения: 15.02.20)

8. Гребенюк А.А. Теоретические подходы к изучению международной трудовой миграции / Гребенюк А. А. // Миграция и социально-экономическое развитие. – 2016. – Том 1. – № 1. – С. 17-38.

9. Sjaastad L.A. The Cost and Returns of Human Migration // Journal of Political Economy. – 1962/ --Vol.70. - # 5-2. – P.8-93

10. Chiswick B.R. The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-born Men // Journal of Political Economy. – 1978. – Vol. 86. – P. 897-921

11. Мазин А. Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика труда» / Мазин А. Л. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2007. –575 с.

12. Мир в цифрах. Статистика миграции: откуда и куда переселяются люди <https://theworldonly.org/statistika-migratsii/> (Дата обращения: 10.02.2019)

13. Гребенюк А.А. Как трудовая миграция влияет на экономику стран-реципиентов рабочей силы? // Global Economy Мосты. Февраль 2018. Том 11, № 1. *Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Режим доступа: <https://www.ictsd.org/bridges>* (Дата обращения: 13.02.2019)

14. Комаровский В. В. О трудовой миграции в современных условиях. // Global Economy Мосты. Февраль 2018. Том 11, № 1. *Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Режим доступа: <https://www.ictsd.org/bridges>* (Дата обращения: 13.02.2019)

Список использованных источников к главе 4 (раздел 4.2)

1. Международный бизнес. Теория и практика: учебник для бакалавров / А.И. Погорлецкий [и др.]; под. ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2017. – 733 с.

2. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс. 2-е издание. Учебник / Под ред. Полякова В.В., Щенина Р.К. – М.: Изд-во «Проспект», 2016 г. – 271 с.
3. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / Л. Н. Красавина [и др.] ; под ред. Л. Н. Красавиной. — 4-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 543 с.
4. Даниловских, Т.Е. Международные финансовые рынки: учебное пособие / Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2015. – 148 с.
5. Максимова, В.Ф. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: Учебное пособие / В.Ф Максимова, К.В. Максимов, А.А Вершинина. – М: 2008, – 129с.

Список использованных источников к главе 4 (раздел 4.3.)

1. Основы цифровой экономики. Под редакцией М.И. Столбова, Е.А. Бренделевой. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2018. С.238.
2. Е. Бертош. Международный трансфер технологий для развития постиндустриальных экономик. Современные подходы трансфера технологий и коммерциализации инноваций. ecsn.ru/files/pdf/201506/201506_49.pdf
3. С.В. Терехова. Трансфер технологий как элемент инновационного развития экономики. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ВЫП. 4 (50) АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2010. С.31-35.
4. Калинин, В.В. Проблемы трансфера технологий, пути их решения / В.В. Калинин, М.Л. Катешова // Инновации. – 2003. – №7
5. Виды технологий и способы их передачи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_8F9BCECC-EA08-44B1-ACAC-86DAF7E7E347.html

6. Porter M., Stern S. The Global Competitiveness Report 2001-2002. – New York: Oxford University Press, 2001.
7. Составлено автором по данным The Global Innovation Index 2017 www.globalinnovationindex.org.
8. Международный технологический обмен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/fomichev_mej/07.aspx
9. Бровко Н.А., Борбугулов М.У. Цифровизация экономики стран ЕАЭС: опасения и перспективы. Экономика и управление: проблемы, решения. № 4 том 6 апрель 2018. С.14-21
10. Дементьева А.Г., Соколова М.И. Процесс транснационализации бизнеса и его составляющие // Экономические науки. — 2018. — №4.
11. Базарбаева Р.Ш. К вопросу институциональной поддержки системы инвестиционно-инновационного развития малого предпринимательства в Кыргызской Республике Экономический вестник (1) 2018 с. 52-58

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.1.)

1. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. Пер. с англ. Л.Т. Исаенковой и И.Г. Минервина. – М.: Соваминко, 1995. – 176 с.
2. Литвинцева Г.П., Безденежных М.М. Франчайзинг: сущность и субъекты // Люди дела. – 2006. – № 10. – С. 32–33.
3. Литвинцева Г.П., Безденежных М.М. Виды франчайзинга // Люди дела. – 2006. – № 11. – С. 24–25.
4. Ватутин С., Тришин М. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста: монография. – Санкт Петербург, Изд-во "Питер", 2014. – 161 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Глава 54. Коммерческая концессия. Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/16e6961f87e03963771dc552b48b5923177b5f8a/ (дата обращения: 12.01.2019).

6. Безденежных М. Покупка франшизы и договор франчайзинга // Люди дела. – 2006. – № 12. – С. 24–26.
7. Экономика предприятия: Учебник для вузов /Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
8. International Franchise Association (IFA). URL: <https://www.franchise.org/> (дата обращения: 12.01.2019).
9. Литвинцева Г.П. Франчайзинг: история и тенденции развития // Люди дела. – 2006. – № 12. – С. 27–29.
10. Литвинцева Г.П., Безденежных М.М. Горячие крендели русского франчайзинга // Люди дела. – 2007. – № 1. – С. 46–49.
11. ООО «Инновационные промышленные технологии». Режим доступа: www.ist-russia.ru/ru/about (дата обращения: 12.01.2019).
12. Российская ассоциация франчайзинга. Режим доступа: http://www.rusfranch.ru/catalog/otkryt_proizvodstvo/ (дата обращения: 12.01.2019).
13. Российская ассоциация франчайзинга. Место в мире. Режим доступа: http://www.rusfranch.ru/about/mesto_v_mire/ (дата обращения: 12.01.2019).

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.2.)

1. Авдокушин, Е. Ф. Развитие международных аутсорсинговых отношений /Е. Ф. Авдокушин, А. В. Широкова // Финансы и кредиты. – 2009. – № 21. – С. 30.
2. World Trade Organization, Annual Report 1998. – Geneva : World Trade Organization, 1998. – 36 p.
3. Grossman, G. M. Outsourcing in a Global Economy / G. M. Grossman and E. Helpman // NBER Working Paper 8728. – January 2002. – P. 1
4. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009.

5. Аутсорсинг бизнес-процессов: Советы финансового директора / под ред. В.В. Голда. – М.: Вершина, 2006.
6. Бравар, Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. – М., 2007.
7. Ефимова, С. Аутсорсинг / С. Ефимова и др. – М., 2006.
8. Календжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2003
9. Маркеева, Г. А. История возникновения и этапы развития аутсорсинга / Г. А. Маркеева, С. Г. Михнева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2014. – № 1. – С. 106–115.
10. Михнева, С. Г. От современной концепции аутсорсинга к сетевой парадигме развития теории фирмы / С. Г. Михнева, Г. А. Маркеева // Предпринимательство. – 2013. – № 8. – С. 211–217.
11. <http://www.eurasiancommission.org>

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.3.)

1. Егоров, А.В., Лапченко, Д.А. Лизинг: учеб. – метод. пособие / А.В. Егоров, Д.А. Лапченко. – Минск : БГЭУ, 2012. – 86 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 03.07.2011г., № 285-З.
3. Положение о лизинге на территории Республики Беларусь. Утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 № 865// НРПА. – 2010 – № 144.
4. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) .

5. Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге». Международный институт унификации частного права, Оттава 28.05.1988 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. –2000. – № 19.
6. Конвенция «О межгосударственном лизинге». Москва 25.11.1998 г.// Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. - N 3(30). – С. 171 – 185.
7. Газман, В.Д. Неординарный лизинг: учеб. пособие для вузов / В.Д. Газман; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 527 с.
8. Кабатова, Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика / Е.В. Кабатова. – М.: ИНФРА М, 2015. – 204 с.

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.4.)

1. Список кадровых и консалтинговых агентств [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://bosshunt.ru/spisok-kadrovyyh-i-konsaltingovyh-agentstv/> (дата обращения: 30.01.2019).
2. 21 сайт с фрилансом или удаленной работой [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://lifehacker.ru/freelance-abroad/> (дата обращения: 30.01.2019).
3. Опыт работы ведущих транспортно-экспедиторских компаний в России и за рубежом [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://helpiks.org/8-35149.html> (дата обращения: 30.01.2019).
4. Выручка 50 крупнейших логистических компаний по итогам 2017 г. выросла на 10,3% [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://infranews.ru/novosti/statistic/51255-vyruchka-50-krupnejshix-logisticheskix-kompanij-po-itogam-2017-g-vyrosla-na-103/> (дата обращения: 30.01.2019).
5. Зименков Р.И., Небольсина Е.В. США на мировом рынке страховых услуг // Россия и Америка в XXI веке. 2018. Выпуск 2 [Электронный ресурс]. -

Режим доступа: <http://rusus.jes.su/s207054760000023-2-1> (дата обращения: 30.01.2019).

6. Кокушкина И.В., Воронин М. С. Международная торговля и мировые рынки: Учеб. пособие. – СПб.: Техническая книга, 2007. – 592 с.
7. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. - М.: Юрайт, 2013. – 527 с.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник. / Под ред. Л.Е. Стровского. - М.: Юнити, 2016. – 503 с.
9. Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 2. – С.24-42.

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.5.)

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. Глава 24 «Таможенная процедура переработки на таможенной территории».
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // КонсультантПлюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.03.2015); НК РФ ч. 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс.
4. Алюминиевая сага (1993-2003) // Компромат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.compromat.ru/page_13558.htm
5. Башарова Э. И., Веселова М. П., Мозжегорова О. А. Совершенствование мер государственного контроля по пресечению ввоза в Российскую Федерацию санкционных товаров // NovaUm.Ru, 2018. – № 11. – С. 69–75.
6. Выдрина, О.Н. Тенденции рынка сахара в Российской Федерации в условиях присоединения к ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsi-rynka-sahara-v-rossiyskoy-federatsii-v-usloviyah-prisoedineniya-k-vto>

7. Галеева В.Р. Интеграционные процессы как инструмент устойчивого развития в условиях глобализации экономики // Управление устойчивым развитием, 2017. № 3 (10). С. 18–22.
8. Завьялов Ф. Н. О некоторых направлениях диверсификации экспорта России // Социальные и гуманитарные знания, 2015. – Т. 1. – № 2 (2). – С. 85–94.
9. Ерополова, Е.С. Таможенные процедуры (переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, переработка вне таможенной территории) - Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2012. 150с.
10. Левкин Г. Г. Коммерческая логистика: учебное пособие. – М.–Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 201 с.
11. Мальцев, А.А. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: Монография в 2 т. Москва: Изд-во «Экономика», 2006. 899с.
12. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. СПб.: ИТМО, 2015. 174 с.
13. Объем производства бокситов, глинозема и алюминия в мире (млн тонн) // Алюминиевый рынок. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.aluminiumleader.ru/economics/world_market/
14. Омельченко, Л.С. Исследование различных форм финансирования оборотных активов предприятия в современных условиях: Вестник транспорта и промышленности. – 2014. - №47.
15. Парасоцкая Н. Н., Ханова А. С. Учет и налогообложение толлинговых операций // Учет и налогообложение толлинговых операций, 2014. № 4.
16. Проблемы экономической безопасности: глобальные и региональные аспекты: монография / под ред. А.В. Карпушкиной. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2018. – 365 с.

17. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 375 (ред. от 14.11.2017) «О некоторых вопросах применения таможенных процедур» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=284450&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.7692391335012276#022372816030294862/>
18. Сухорукова А.А. Использование толлинговых сделок в России // Молодой ученый. 2014. №20. С.418-420.
19. Черенков В. И. Основы международной логистики: учебно-методическое пособие. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2016. – 488 с.
20. Шаболтас, Е.Н. Метод определения эффективности ведения ВЭД с применением давальческого сырья / Е.Н. Шаболтас, А.В. Богатыренко – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yandex.ru/search/?text=толлинг%20pdf&lr=50&nomisspell=1&site=www.khai.edu>.
21. Щербаков В.В., Смирнова Е.А. Таможенное администрирование цепей поставок как инструмент сопряжения глобальной и корпоративной логистики // Маркетинг взаимодействия и экономика предпринимательства: Ученые записки диссертационного совета Д 212.354.16. С. 275–289.
22. Globalization // The World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/webarchives/archive?url=httpzxxweb.worldbank.org/archive/website01072/Globalization/WEB/INDEX.HTM&mdk=22227842/>
23. World Trade Statistical Review. – Geneva (Switzerland): World Trade Organization, 2017. – 181 с.

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.6)

1. Бизнес. Оксфордский толковый словарь англо-русский: свыше 4.000 понятий / Общ. ред. И. М. Осадчая. – М. : Прогресс-Академия, : Изд-во РГГУ, 1995. – 752 с.

2. Macmillan Dictionary of Modern Economics. M., 2003. 481 с.
3. Конвенция ЮНИДРУА о международном факторинге, Оттава, 28 мая 1988 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1275272> (дата обращения: 17.09.2018).
4. Факторинг : учеб. пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 88 с.
5. Ивасенко А.Г. Факторинг: учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М. : КНОРУС, 2011. – 224 с.
6. Официальный сайт факторинговой ассоциации «Factors Chain International» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.factors-chain.com/ (дата обращения: 29.09.2018).
7. Официальный сайт АО «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru (дата обращения: 23.09.2018).

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.7)

1. Хачпанов Г. В. Развитие форфейтинговых услуг в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. М., 2013.
2. Белявский С. Ч. История возникновения, сущность и особенности реализации в РБ форфейтинговых операций [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2015.
3. Попова Е. Ю. Совершенствование инновационно-финансового инструментария форфейтинговой формы финансирования инновационной деятельности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Иркутск, 2014.
4. Международный бизнес. Теория и практика : учебник для бакалавров / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 733 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс

5. Международный бизнес [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. К. Поспелов [и др.] ; под ред. В. К. Поспелова. - М. : Вузовский учебник : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
6. Хилл, Чарльз Международный бизнес [Текст] : учебник для вузов / Чарльз Хилл. - 8-е изд. - СПб. : Питер, 2013. - 688 с.
7. Kleinknecht Al. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. Hong Kong, 1987.
8. Kissner, Erich. Forfaitierung, Leasing und Factoring im Auslandsgeschaef. / von Erich Kissner/ Klaus Feinen / Helmut Bittmann. — Frankfurt am Main: Metzner, 1982. (с. 9-39).
9. Syndicated Loans. The time is right. // Central European Magazine. March 10, 2000.
10. Перспективы развития современных финансовых инструментов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.tut.by/press/184861.html>. – (дата обращения : 07.04.2016).
11. Первый форфейтер Беларуси получил свидетельство о внесении в реестр Национального банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=182063>. – (дата обращения : 10.09.2018).
12. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков// Бизнес и банки, 2013. – №15. – С. 22-24.
13. Лазарева Т.П. Нетрадиционные формы кредитования внешнеэкономической деятельности // Право и экономика, 2013. —№1. – С. 15.
14. Семикова П. Механизм и базисные параметры форфетирования // Банковские технологии. — 2013. — №9. — С. 57-60.

Список использованных источников к главе 5 (раздел 5.8)

1. Алетдинова А.С., Бабкин А.В. и др. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы. / монография /Под ред.д-ра

- экон. наук, проф. А.В. Бабкина. - СПб: Изд-во Политехн. Ун-та, 2017. – 807 с.
2. Андиева Е.Ю., Фильчакова В.Д. Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 //Прикладная математика и фундаментальная информатика. – 2016. – № 3. – с. 214-218.
 3. Бабкин А.В., Чистякова О.В. Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 24. – С. 4087- 4102.
 4. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – № 3. – с. 9-25.
 5. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика Российского бизнеса. НИУ ВШЭ М.2018
 6. www.stat.kg Информационные технологии в Кыргызской Республике 2013- 2017.
 7. <https://www.elsom.kg/>

Список использованных источников к главе 6

1. Adams D. The Monkey and the Fish Cultural Pitfalls of an Educational Advisor, *International Development Review*, vol.2, no.2(1969), p.22.
2. Аюпова Н.Б. Международный менеджмент: учебно-методическое пособие. – Бишкек: КРСУ, 2013. – 189 с.
3. Закон Кыргызской Республики о государственной регистрации внешнеторговой деятельности. Бишкек, 1997. Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/541> (дата обращения: 10.01.2019).
4. Мельников В.В, Государственное регулирование национальной экономики. – М.: Омега-Л, 2011. – 336 с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. –

654 с.

6. Отчет ЕЭК: Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. Москва. 2014 г. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents.pdf (дата обращения: 10.01.2019).

7. Транснациональные корпорации в Кыргызстане: реалии и перспективы / Джаманкулов Б.С., Шатманов И.С., Орозонова А.А., Исмаилахунова А.М. – Бишкек: Издательство «Текник», 2015. – 135 с.

8. Экономическое развитие стран Евразийской интеграции. Коллективная монография / под ред. Г.П. Литвинцевой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. – 395 с.

Словарь использованных терминов

А

Аваль - вексельное поручение, в силу которого лицо (авалист), совершившее его, принимает ответственность за выполнение обязательств каким либо из обязанных по векселю лиц акцептантом, векселедателем, индоссантом.

Агент – это лицо, действующее от имени и в интересах другого лица (принципала).

Агент монопольный (исключительный) – это лицо, которое получает исключительное право на реализацию товаров и представление на договорной территории интересов своего принципала.

Агент монопольный с ограничениями – это лицо, которое получает исключительное право на реализацию товаров и представление на договорной территории интересов своего принципала, но за принципалом остается право на осуществление части операций напрямую.

Агент простой – это лицо, работающее по простому агентскому соглашению, когда принципал имеет право реализовать свой товар на договорной территории напрямую третьим лицам или через других агентов.

Аккредитив — это обязательство, в силу которого банк, действующий по поручению клиента-приказодателя (банк-эмитент), должен осуществить платеж получателю денежных средств (бенефициару) либо акцептовать и оплатить или учесть переводной вексель, выставленный бенефициаром, или дать полномочия другому банку (исполняющему банку) осуществить такой платеж либо акцептовать и оплатить или учесть переводной вексель, выставленный бенефициаром, если соблюдены все условия аккредитива.

Аккредитив может исполняться посредством платежа по предъявлении, платежа с отсрочкой, акцепта и оплаты или учета переводного векселя.

Акцепт — согласие на оплату или гарантирование оплаты денежных, расчетных, товарных документов или товара; согласие заключить договор на предложенных условиях.

Альтернативные издержки (альтернативная стоимость) – стоимость других благ, от которых необходимо отказаться, чтобы иметь возможность приобрести данное благо.

Альтруизм – моральный принцип, предписывающий бескорыстные действия, направленные на благо других людей в ущерб собственным интересам.

Асимметрия информации – неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

Ассимиляционная миграция – эмиграция, с последующим предоставлением вида на жительство, а затем – гражданства

Аутсорсинг (outsourcing) – выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Аффект – быстро возникающее, крайне интенсивное и кратковременное эмоциональное состояние, вызываемое особенно сильным стимулом.

Б

Безвозвратная миграция – изменение места жительства и, возможно, гражданства.

Безусловный рефлекс – наследственно закрепленная стереотипная форма реагирования на биологически значимые воздействия внешнего мира или изменения внутренней среды организма.

Бенчмаркинг – процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы.

Бессознательное – понятие, обозначающее совокупность психических образований, процессов и механизмов, в функционировании и влиянии которых субъект не отдает себе отчета.

Биржа фриланса – это специализированный сайт в интернете, на котором заказчики размещают задания, а исполнители предлагают услуги по выполнению этих заданий на внештатной основе и удаленным образом.

Богатство – все, что имеет рыночную ценность и может быть обменено на деньги или блага.

Брокер – это посредник, который не выступает самостоятельной стороной при заключении сделок купли-продажи, а только подыскивает заинтересованных продавцов и покупателей и обеспечивает контакт между ними.

В

Валюта - платежный документ (денежное обязательство), выраженное в той или иной денежной единице и используемое во внутренних и международных расчетах.

Валютное регулирование - это деятельность государственных органов по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Валютный курс - количественное соотношение двух валют, по которому совершается их обмен.

Вексель - письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока обязательства требовать от должника или акцептанта уплаты обозначенной на векселе денежной суммы.

Вероятность – число, расположенное в интервале между нулем и единицей, определяющее возможность появления какого-либо события в тех

или иных конкретных условиях, которые могут повторяться неограниченное число раз.

Власть – социальные взаимодействия, где некоторые люди обладают способностью воздействовать на других людей.

Внешнеторговая квота – отношение объема внешнеторгового оборота (сумма экспорта и импорта страны) к ВВП (%).

Внешний (международный, экспортный) факторинг – факторинговая сделка, при которой поставщик и покупатель являются резидентами разных государств.

Внутренний факторинг – факторинговая сделка, при которой все участники являются резидентами одной и той же страны.

Внутренняя миграция – перемещение людей в пределах одной страны между административными районами.

Временная миграция – переселение на длительный, но ограниченный срок.

Вынужденная миграция – перемещение, обусловленное политическими или экологическими причинами (государственное отселение или переселение, военные действия, экологические, техногенные катастрофы, политические и этнические конфликты).

Вэбинар – разновидность веб-конференции, проведение онлайн-встреч или презентаций через Интернет.

Г

Глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы.

Глобальный индекс инноваций – это индекс, который показывает как

страна реализует свои инновационные возможности, помогает оценить инфраструктуру для развития инноваций.

Глокализация – одновременное сочетание процессов глобализации и локализации рынков.

Д

Депортация - Принудительная миграция – население вывозится из страны проживания не по своей воле.

Движение капитала – процессы, связанные с кругооборотом капитала, с изменением его динамики, объемов, развитием структурных сдвигов.

Дилер – это лицо, которое осуществляет посреднические операции от своего имени и за свой счет. Особенностью дилерской деятельности являются дополнительные публичные обязательства, которые берёт на себя дилер.

Дисконтирование – это определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости всех выплат к определённому моменту времени.

Дистрибьютор – это лицо, которое осуществляет все действия по купле-продаже товаров у экспортера от своего имени и за свой счет.

Добровольная миграция – осознанное перемещение, вызванное экономическими или неэкономическими причинами.

Дропшипинг (в переводе с англ. dropshipping – прямая поставка) – это вид продаж, когда производитель осуществляет поставки напрямую конечному покупателю, которого привлекают посредники. В задачи посредника входят реклама, сбор заказов, прием оплаты и оформление сделки с производителем. Купленный товар отправляется покупателю со склада производителя.

Е

ЕРП - ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) — организационная стратегия интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного

интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. ERP-система — конкретный программный пакет, реализующий стратегию ERP.

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы, который равен сумме добровольной, фрикционной и структурной безработицы.

З

Закрытый (конфиденциальный) факторинг – это сделка, при которой покупатель не уведомляется о кредитовании фактором поставщика и направляет свои платежи поставщику, который перенаправляет их фактору.

Замкнутая (неконвертируемая) валюта – валюта, которая функционирует в пределах одной страны и не обменивается на другие иностранные валюты.

Зона свободной торговли – отмена торговых ограничений и таможенных пошлин между странами-участницами при сохранении их для третьих стран.

И

Иммиграция – въезд населения в данную страну из-за её пределов.

Инвестиционный климат – политическое, социальное и экономическое положение в стране, которое с точки зрения потенциальных инвесторов (государственных и частных) является доходным.

Индекс транснационализации – среднее значение отношения зарубежных активов компании к общему значению активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников, занятых за рубежом к общему числу занятых.

Индоссант — лицо, передающее свои права по векселю другому лицу, о чем первое лицо указывает в передаточной надписи на обороте векселя.

Инновационно-технологический пакет – успешный опыт и знания высококвалифицированных кадров, наукоемкая продукция, объекты

интеллектуальной собственности и услуги различной наукоёмкости.

Инновация – введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях.

Инкотермс (Incoterms) – это термины, используемые в международной торговле.

Иностранная валюта – иностранные банкноты и монеты, а также требования, выраженные в иностранных валютах в виде банковских вкладов, векселей и чеков.

Инстинкт – наследственно закреплённая, характерная для определенного вида совокупность сложных поведенческих актов, возникающих как реакция организма на внешние и внутренние раздражители.

Институты – совокупность формальных и неформальных правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил.

Институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

Интернационализация – процесс развития устойчивых экономических связей между странами, выход процесса воспроизводства за рамки национальных границ.

Интернет-магазин – это специализированный сайт в интернете, который торгует товарами онлайн.

Интуиция – бессознательное чувство, подсказывающее правильное поведение, основанное на базе многократного повторения когнитивных действий, на опыте, на предшествующей актуализации знаний, в результате которых сам процесс рассуждений сокращается, ускоряется, становится незаметен, не осознаётся.

К

Капитал – часть финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, задействованных в обороте с целью получения дохода.

Квотирование - установление максимального объёма товаров, который может быть импортирован (экспортирован).

Классический факторинг – факторинговая сделка, ориентированная на финансирование поставщика (кредитора).

Когнитивный диссонанс – состояние психического дискомфорта, вызванное столкновением конфликтующих представлений (идей, верований, ценностей, эмоциональных реакций).

Комиссионер – это лицо, которое по поручению другой стороны (комитента) от собственного имени и за счет комитента совершает фактические и юридические действия по купле-продаже товаров.

Комиссионные операции – состоят в совершении одной стороной (комиссионером), по поручению другой стороны, именуемой комитентом, сделок от своего имени, но за счет комитента.

Конвенционный (полный) факторинг – факторинговая сделка, при которой фактор не только финансирует поставщика под уступку дебиторской задолженности, но и осуществляет ведение для него бухгалтерского учета, консультирование по вопросам рынка сбыта, платежеспособности будущих покупателей и т.п.

Консессиальный – вид факторинга, при котором денежное требование возникнет в будущем.

Консигнатор – это посредник, который продает со своего склада товар консигнанта (экспортера) и по мере его реализации от своего имени выплачивает консигнанту соответствующие платежи.

Контрактная стоимость предмета лизинга – стоимость передаваемого в лизинг имущества, включающая в себя в том числе расходы лизингодателя, связанные с приобретением предмета лизинга (включая доставку, установку,

монтаж предмета лизинга) и доведением его до состояния, в котором он пригоден к использованию лизингополучателем.

Конформизм – форма социального влияния, при которой человек изменяет свое поведение или мнение под воздействием группы.

Кооперация (в широком смысле) – объединение усилий некоторого количества людей, направленных на достижение общих целей.

Коррупция – одна из форм рентоориентированного поведения, означающая куплю-продажу эффективности предприятий, которая сопровождается снижением их среднеотраслевых издержек и выводом этих предприятий из легальной экономики.

Котировка – определение курса двух валют.

Коучинг – метод консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называемый «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели.

Краудсорсинг – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением инфокоммуникационных технологий.

Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Кросс-курс – определение курса двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте.

Культура – система воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

Л

Легальная миграция – миграция с соблюдением регламентирующих правил.

Лицензионный порядок - необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров.

М

Маятниковая миграция – ежедневное пересечение административных границ.

Международная банковская система – совокупность взаимосвязанных банков и других кредитно-финансовых организаций различных государств, действующих в рамках международной финансовой системы и осуществляющая банковские операции.

Международные банковские кредиты – форма кредита, при котором банки одной страны предоставляют денежные средства во временное пользование заемщикам из другой страны. Банковские кредиты не носят связанный характер.

Международный бизнес – операции партнеров более чем из одной страны. Эти операции могут включать весь производственный цикл, транспортировку и сбыт продукции, финансовые услуги и другие операции при которых происходит пересечение национальных границ.

Международные встречные операции – экспортно-импортные операции, дополняемые принятием партнерами встречных обязательств: экспортером – по закупке определенных товаров и услуг у импортера, а импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.

Международное движение капитала – перемещение стоимости в товарной или в денежной форме, принадлежащего юридическим или физическим лицам одной страны, с другие страны с целью извлечения предпринимательской прибыли.

Международный запас мигрантов – число людей, родившихся в стране, отличной от той, в которой они живут, включая беженцев.

Международная инвестиционная деятельность – это вид внешнеэкономической деятельности экономических субъектов по вложению

капитала на международном рынке в объекты инвестирования для получения прибыли или иного значимого эффекта.

Международный контракт – договор между сторонами, которые находятся в разных странах/

Международное кооперирование производства – разделение одного производственного процесса между несколькими странами, которые производят части изделий и осуществляют последующее объединение этих частей в законченный продукт.

Международный кредит – предоставление ресурсов в сфере международных экономических отношений в денежной или товарной форме во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности.

Международный лизинг (licensing) – договор лизинга, заключаемый между компаниями из разных стран, согласно которому лизинговая компания (лизингодатель) приобретает оборудование и сдает его в аренду иностранному арендатору (лизингополучателю).

Международное лицензирование (licensing) – заключение договора, в соответствии с которым фирма, находящаяся в одной стране, выдает компании другой страны лицензию (разрешение) на использование своей интеллектуальной собственности (патентов, торговой марки, фирменного названия, авторских прав и т.д.) за определенное вознаграждение.

Международное разделение труда – высшая степень территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются.

Международная специализация производства – это концентрация производства однородной продукции, производственного цикла целиком в рамках одной страны (группы стран).

Международная (мировая) торговля – обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами.

Международные товарные аукционы – специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем

публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

Международные товарные биржи – особый вид постоянно действующего оптового рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, качественно однородные и взаимозаменяемые

Международные торги – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) из разных стран на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт купли-продажи или договор подряда с тем продавцом (подрядчиком), который предложил более выгодные для покупателя (заказчика) условия.

Международные финансовые кредиты – ссуды фирмы одной страны фирме другой страны в виде поставки товаров с отсрочкой платежа, оформляется переводным векселем.

Международные финансовые отношения – это отношения между хозяйствующими субъектами, складывающиеся в процессе движения (формирования, распределения и использования) финансовых ресурсов на международном уровне.

Международная экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению их хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами.

Международные экономические организации - это организации, которые созданы на основе международного договора или по решению уже существующей международной организации.

Международный фондовый рынок – это составная часть международного финансового рынка, на котором реализуются финансовые отношения по купле-продаже ценных бумаг.

Ментальные модели – глубоко укоренившиеся в сознании человека идеи, понятия, образы, оказывающие влияние на наше восприятие мира и поведение.

Мигрант - лицо, проживающее в другой стране в течение более одного года, независимо от причин и методов миграции.

Миграция – это процесс перемещения людей из одного региона в другой с целью перемены постоянного или временного места жительства.

Мировая цена – цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте.

Мировое хозяйство (экономика) – это совокупность функционирующих национальных хозяйств, связанных друг с другом системой разнообразных экономических связей.

Многонациональные корпорации (МНК) – головная компания принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Многофакторный факторинг – поставщик переуступает все свои долговые требования сразу нескольким банкам или факторинговым компаниям.

Модель человека – обобщенный образ субъекта экономической деятельности.

Н

Насилие – физическое ограничение возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые решения; насилие – это проявление власти.

Настроение – это слабо выраженное, устойчивое (т.е. постоянно присутствующее) эмоциональное состояние, причина которого человеку может

быть не ясна.

Научение – процесс, приводящий к адаптивным изменениям в поведении человека, основанный на индивидуальном опыте.

Национальная валюта – установленная законом денежная единица данного государства.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, закреплённая национальным законодательством, в рамках которой устанавливается определённый порядок организации валютных отношений государства с другими странами.

Неблагоприятный отбор – разновидность оппортунизма, возникающая, когда одна из сторон располагает конфиденциальной информацией относительно факторов, которые повлияют на общую выгоду предполагаемого контракта для другой стороны, и когда сторона, обладающая такой информацией, согласится на заключение контракта лишь в том случае, если он будет особо невыгоден для другой стороны.

Нейтральное отношение к риску – характеристика индивида, безразлично относящегося к заработку со стабильным и с неопределённым доходом в случае, если неопределённый доход равен ожидаемому доходу.

Нелегальная миграция – пересечение государственных границ нелегальным способом (мигрант прибывает в качестве гостя или туриста, а сам незаконно трудоустраивается).

Нетворкинг – деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные задачи.

Нетарифное регулирование – это метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путём введения, прекращения действия количественных ограничений и иных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отличных от мер таможенно-тарифного регулирования.

Неопределённость – состояние среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и

использования ее для выработки и реализации решения.

Неполнота информации – отсутствие исчерпывающей информации, особенно в тех случаях, когда действия одной стороны не могут быть проконтролированы другими сторонами.

Неприятие риска – характеристика индивида, который предпочитает стабильный доход работе, связанной с риском, но с тем же ожидаемым доходом.

Неформальные правила – это такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы в вербальной форме, а также защищены другими механизмами (в отличие от государства).

Неэкономические причины миграции (социальные, культурные, политические): климатические факторы («солнечная миграция»); уровень развития медицины; политическую и физическую свободу; религиозные факторы; этнические; демографические (вступление в брак, связанный с переездом; съезд с родителями или детьми); стремление получить лучшее образование; военные действия; проблемы беженцев и вынужденных переселенцев и другие.

Норма – базовый регулятор взаимодействия людей, который определяет, как должны вести себя люди в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Ноу-хау (know how, дословно: знаю как) – это совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также опыта их применения на практике, еще не ставших предметом общего достояния, представляющих новинку.

О

Обучение – непрерывное воспроизводство и преобразование знания, включая изменение отношений между агентом и внешней средой, а также структурирование познания и отбор информации (Дж. Ходжсон).

Общий рынок - движение не только товаров и услуг, но и факторов производства, а также разработка и проведение общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики.

Общественно-организуемая миграция – реализуется с помощью общественных структур или государства.

Ограниченная рациональность – предпосылка относительно экономического поведения человека, которая означает, что люди ведут себя преднамеренно рационально, стараясь добиться лучшего решения при данных ограничениях, однако результат, которого они достигнут, не будет оптимальным вследствие ограниченных познавательных способностей человека в получении и обработке информации, а также несовершенства человеческого языка и сложностей однозначного толкования положений договора.

Однофакторный факторинг – в сделке принимает участие только один фактор (банк или небанковская кредитно-финансовая организация), предоставляющий факторинговое обслуживание.

Ожидаемое значение – результат, который экономические агенты ожидают в среднем. Ожидаемое значение, связанное с неопределенной ситуацией, является средневзвешенным всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения.

Ожидания – это состояние, характеризующее расчётом на наступление какого-либо события.

Оппортунистическое поведение – недобросовестное поведение индивида, нарушающее условие сделки и нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру.

Опцион – стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки.

Открытая экономика – это экономика государства, в котором все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капитала.

Открытый факторинг – это сделка, при заключении которой покупатель уведомляется об этой сделке и направляет свои платежи в пользу фактора.

Оферта – адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

II

Парижская конвенция об охране промышленной собственности - международное соглашение в области изобретений, промышленных образцов и товарных знаков.

Патернализм – система принципов деятельности правительства или работодателей, которые берут на себя обеспечение личных потребностей индивидов, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения и отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Паушальный платеж – одноразовая оплата франшизы. Термин применяется в экономике авторского права и т.п.

Поведение – присущее живым существам, взаимодействие со средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью; целеориентированная активность живого организма, служащая для осуществления контакта с внешним миром.

Полезность – это степень удовлетворения потребностей в результате потребления блага.

Портфельные (финансовые) инвестиции – вложения предпринимательского капитала, не дающие права голоса в управлении предприятием инвестирования.

Портфельные инвестиции – долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования.

Посредник – это физическое и юридическое лицо, которое представляет интересы производителей или потребителей, ведет свой бизнес как самостоятельно, так и от имени производителей или потребителей, и получает от этого установленный доход.

Посреднический бизнес – это деятельность, направленная на поиск и последующее сведение двух или более юридических и физических лиц, заинтересованных в сотрудничестве между собой.

Потенциальная трудовая мобильность – теоретическая готовность населения к изменениям, связанным с работой, выясняется путем проведения социологических опросов.

Права собственности – санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

Правила – общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами.

Предельные издержки – добавочные издержки, получаемые от потребления (или производства) одной дополнительной единицы блага.

Предельный доход (предельная выручка) – приращение дохода, которое возникает за счет продажи очередной единицы продукции.

Привычка – устойчивая склонность человека к следованию определенной форме поведения, появившаяся в результате неоднократного выполнения каких-либо действий, вызывающих приятный эмоциональный тон.

Предмет лизинга – передаваемое в лизинг имущество.

Предпринимательский капитал – вложения капитала в создание новых или финансирование уже действующих компаний зарубежных стран.

Преференциальные торговые соглашения – предусматривают для стран, подписавших их, более благоприятные торговый и валютный режимы, чем для третьих стран.

Прочие международные инвестиции – не вошедшие ни в прямые, ни в портфельные. Это займы, кредиты, валюта и банковские депозиты.

Прямые (реальные) инвестиции – вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в виде контроля и участия в управлении компанией в стране приложения капитала.

Прямые инвестиции – долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль и устойчивое влияние инвестора на деятельность предприятия, расположенного в другой стране (предприятие прямого инвестирования).

Р

Рамочный эффект – способ восприятия информации, при котором акцентируется внимание на определенных аспектах реальности.

Рациональный выбор – осознанный выбор человека, который стремится максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах, т. е. выбирает из различных вариантов своего поведения тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным.

Реальный – вид факторинга, когда денежное требование уже существует на момент подписания договора.

Реверсивный (закупочный, обратный) факторинг – разновидность факторинга, ориентированная на финансирование закупок покупателя, при этом за предоставляемую услугу платит не поставщик, а покупатель.

Режим валютного курса – система, согласно которой формируется пропорция обмена национальной валюты на иностранную.

Резервная валюта – национальные кредитно-денежные средства ведущих стран-участниц мировой торговли, которые используются для

международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

Рентоориентированное поведение – это любой вид деятельности для получения дохода из легального монопольного положения. Как правило, это узурпация прав на перераспределение государственных ресурсов.

Реэмиграция – возврат на родину ранее эмигрировавшего населения.

Роялти (англ. royalty – королевский) – регулярные платежи по договору франшизы. В общем смысле регулярные платежи за использование авторских прав, патентов, природных ресурсов и других объектов собственности.

Рутины – привычные поведенческие шаблоны, применяемые в течение определенного периода без корректировки.

С

Сезонная миграция – миграция населения, для которой характерно временное (сезонное) территориальное перемещение мигрантов. Перемещение ограничено определенным периодом от нескольких месяцев до одного года.

Свободно-конвертируемая валюта – валюта, которая без всяких ограничений обменивается на все остальные валюты и участвует в международных расчетах.

Склонный к риску индивид – индивид, предпочитающий высокий, но неопределенный доход стабильной работе с тем же ожидаемым доходом.

Система SCM (Supply Chain Management) — управление цепочками поставок. Системы SCM предназначены для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения на предприятии. Система SCM позволяет значительно лучше удовлетворить спрос на продукцию компании и значительно снизить затраты на логистику и закупки. SCM охватывает весь цикл закупки сырья, производства и распространения товара. Исследователи, как правило, выделяют шесть основных областей, на которых сосредоточено управление цепочками поставок:

производство, поставки, месторасположение, запасы, транспортировка и информация.

Система CRM (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) — это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Система CMMI® (Capability Maturity Model Integration) - международный отраслевой стандарт, оценивающий качество процессов разработки и сопровождения программного обеспечения. Модель CMMI®, разработанная американским институтом SEI (Software Engineering Institute), характеризует уровень зрелости производственных процессов в компании, оценивает управляемость, интегрированность и эффективность бизнес-процессов, а также потенциал разработчиков программного обеспечения. Четвертая ступень CMMI® подтверждает высокий уровень проектного и количественного менеджмента организационных процессов компании-разработчика. Подчеркнем, что уровень требований стандарта CMMI® 4 и 5 так высок, что сегодня во всем мире лишь порядка 140 компаний обладают такими сертификатами.

Сознание – человеческая способность к воспроизведению действительности в мышлении.

Специальные права заимствования (СДР) – международный резервный актив, который служит расчетной единицей МВФ и используется при расчетах между странами и при предоставлении кредитов.

Спин-оф компания – компания, образовавшаяся в результате выделения на базе части имущества материнской компании. Создаётся как новое

юридическое лицо с правами и обязанностями в соответствии с разделительным балансом.

Срок лизинга – период времени, на который предмет лизинга передается лизингополучателю во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга и который исчисляется с даты передачи предмета лизинга лизингополучателю и завершается датой его передачи в собственность лизингополучателя либо его возврата лизингодателю.

Справедливость – морально-правовое понятие, выражающее должное в отношениях между людьми, социальными группами, между государством и иными экономическими субъектами с точки зрения возможности равенства во владении общественным богатством, в реализации социальных прав и интересов, в защите жизни и личности.

Стандартизация качества продукции - контроль импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества.

Стереотип поведения – система передаваемых между поколениями поведенческих навыков.

Стоимость – индивидуальная денежная оценка блага человеком, т.е. сумма, которую человек готов заплатить за благо (если он им не владеет), или сумма, которую человек потребует за отказ от блага (если он им владеет).

Страна-донор – страна эмиграции.

Страна-реципиент – страна иммиграции.

Страсть – устойчивое, интенсивное эмоциональное состояние, выраженное в сосредоточенности помыслов, стремлений и поступков, направленных на достижение единой цели.

Стресс – эмоциональное состояние, внезапно возникающее в ответ на экстремальные воздействия, связанные с деятельностью, требующей большого напряжения.

Субконтрактинг (субконтрактация) – одна из форм производственного (промышленного) аутсорсинга, применяемая промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов.

Т

Таможенный союз – это соглашение двух или более стран об отмене таможенных тарифов для стран-участниц и установление общего тарифа в торговле с третьими странами.

Таможенно-тарифное регулирование - метод государственного регулирования внешнеторгового оборота, осуществляемый путём установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу.

Теорема Коуза – предположение, согласно которому при отсутствии эффекта богатства и незначительных транзакционных издержках исход переговорного процесса или контрактных отношений (исключая распределительные аспекты) не зависит от первоначального соотношения собственности, богатства или имущественных прав, а определяется исключительно фактором эффективности.

Технологический маркетплейс – это онлайн-площадка, собирающая, систематизирующая информацию о товарах (инновациях) разных компаний, зарегистрированных в системе и предоставляющая такую информацию по запросу.

Транзакционные издержки — 1) издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; 2) ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающимися правами собственности и свобод; 3) ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы

координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня.

Транснационализация – процесс взаимопереплетения экономик разных стран вследствие того, что корпорации строят и приобретают предприятия в других странах, учреждают в них свои дочерние фирмы и филиалы, работающие на транснациональные корпорации в рамках специализации и кооперации.

Транснациональная корпорация – компания (корпорация), которая имеет производственные мощности в нескольких государствах, и процент активов в иностранных филиалах которой составляет более 25-30%.

Транснациональные корпорации (ТНК) – головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы и дочерние компании разбросаны по многим странам.

Трансфер технологий – это процесс передачи результатов исследований и разработок, знаний.

Трансфер технологий и инноваций в международном бизнесе – международное движение, распространение знаний и научно-технических разработок для производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Трансформационные издержки – это производственные издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала и получения продукта, обладающего определенной ценностью.

Тратта – вид расчетного документа, переводной вексель, широко использующийся в торговых операциях, в том числе и международных. Тратта представляет собой письменное распоряжение держателя векселя (трассанта), адресованное плательщику (трассату) уплатить определенную денежную сумму в оговоренный срок третьему лицу — ремитенту. В качестве ремитента может выступать сам трассант. Тратту выписывает кредитор.

Управленческий контракт (management contract) – это соглашение, в соответствии с которым компания в одной стране дает фирме, находящейся в другой стране, согласие на управление мощностями этой фирмы или оказание иных управленческих услуг за определенное вознаграждение (размер которого оговорен в контракте).

Уровень реализованной (фактической) трудовой мобильности измеряется на основе имеющихся данных, иллюстрирующих миграционные перемещения.

Условные рефлексy – индивидуально приобретённые сложные приспособительные реакции организма животных и человека, возникающие при определённых условиях на основе образования временной связи между условным (сигнальным) раздражителем и подкрепляющим этот раздражитель безусловнорефлекторным актом.

Ф

Фасилитатор – человек, обеспечивающий успешную групповую коммуникацию, обеспечивая соблюдение правил встречи, её процедуры и регламента.

Факторинг без права регресса – это сделка, при которой при невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме фактор должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу поставщика. В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.

Факторинг с правом регресса – предполагает возмещение поставщиком полученных средств от фактора в том случае, если счет не будет оплачен покупателем.

Феномен неприятия потерь – поведенческий феномен, заключающийся в том, что люди испытывают ощущение большего по абсолютной величине изменения полезности от потери, чем от эквивалентного выигрыша.

Феномен стремления к статус-кво – поведенческий феномен,

закрывающийся в том, что люди выше ценят вещи, которыми они уже владеют, чем те, которые приобретают.

Финансовые активы – вложения резидентов страны в иностранные ценные бумаги.

Финансовые обязательства – инвестиции нерезидентов страны в ценные бумаги, эмитированные резидентами данной страны.

Финансовые операции – это операции между резидентами и нерезидентами, направленные на решение определенной задачи по организации и управлению денежными отношениями, возникающими при формировании и использовании фондов денежных средств.

Финансовые отношения — это экономические отношения между субъектами, которые связаны с формированием, распределением и использованием денежных средств с целью обеспечения потребностей государства, фирм и граждан.

Фирма – экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт; под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек.

Форфейтинг (англ. forfaiting от фр. à forfait — целиком, общей суммой) – операция по приобретению финансовым агентом (форфейтером) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортёра) перед кредитором (продавцом, экспортёром).

Формальные правила – это такие правила, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства.

Франчайзинг (franchising) – это особая форма лицензирования, суть которой состоит в том, что фирма, находящаяся в одной стране (франчайзер),

выдает компании из другой страны (франчайзи) разрешение на использование своей технологии производства, а также бренда, торговой марки и логотипа за определенное вознаграждение.

Франшиза (franchise) – это весь пакет прав, технологий, услуг, оборудования, и т.д., предлагаемых франчайзером к продаже. Под франшизой часто понимается также вся система взаимоотношений между франчайзером и франчайзи.

Фрустрация – глубоко переживаемое эмоциональное состояние, вызванное осознанием непреодолимых (объективно или в субъективном представлении) трудностей, возникающих на пути к достижению цели.

Ч

Чувство – оценочное отношение человека к внутреннему состоянию или внешнему окружению.

Х

Хеджирование (hedging)- страхование рисков: защита средств от неблагоприятных изменений валютных курсов, цен товарных активов.

Хредный эффект – в силу случайных причин то или иное явление может начать развитие по неоптимальному пути, причем, чем дальше продолжается такое развитие, тем труднее свернуть с выбранной траектории.

Ц

Цена договора лизинга – совокупность лизинговых платежей, а также выкупной стоимости, если по условиям договора предусмотрен выкуп предмета лизинга.

Центр трансфера технологий – это инфраструктурная организация, продукцией которой является комплекс услуг участникам инновационного процесса – клиентам ЦТТ

Цифровизация (дигитализация) или цифровая экономика некая совокупность социальных, экономических отношений между субъектами, где

происходит преимущественное использование электронных каналов взаимодействия для снижения транзакционных издержек

Ч

Частично-конвертируемая валюта – валюта, которая обменивается только на ограниченный круг иностранной валюты.

Частная собственность – набором правомочий на определенный ресурс и правом принятия решений обладает один человек.

Ш

Шантаж (фр. chantage) – угроза компрометирующих или клеветнических разоблачений с целью вымогательства чужого имущества или разного рода.

Э

Эгоизм – поведение, характеризующееся нацеленностью на собственную выгоду, индивидуальные интересы преобладают над интересами других индивидов.

Экономический выбор – выбор наилучшего из альтернативных вариантов, при котором потребности удовлетворяются наилучшим образом в условиях ограниченности ресурсов.

Экономическое благосостояние – часть человеческого благосостояния, являющаяся результатом потребления благ и услуг.

Экономические причины миграции: неравномерность экономического развития стран; уровень безработицы; различия в заработной плате; факторы экономической конъюнктуры; экономические циклы; аграрное переселение (безземелье); деятельность транснациональных корпораций и другие.

Экономический человек – концепция экономической теории, в соответствии с которой индивиды ведут себя так, чтобы максимизировать полезность при наборе ограничений.

Экспортная (импортная) квота – количественный показатель, характеризующий значимость экспорта или импорта для экономики в целом и для отдельных отраслей или видов продукции. Это отношение стоимости экспорта (импорта) к стоимости ВВП, %.

Электронный факторинг (EDI-факторинг) – факторинг на основе электронного документооборота. Т.е. все взаимодействие осуществляется в автоматическом режиме на основании пакетов электронных документов по поставкам.

Эмиграция – выезд населения из данной страны за её пределы.

Эмоциональное состояние – относительно устойчивое состояние, вызванное переживанием человека своего отношения к внутреннему состоянию или внешнему окружению.

Эпизодическая миграция – туристические и деловые поездки, не имеющие регулярного характера.

СПИСОК ОСНОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

АБР	Азиатский банк развития
АСЕАН	Ассоциация стран Юго-Восточной Азии
АТЭС	Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества
АЯЭ	Агентство по ядерной энергии
БМР	Банк международных расчетов
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТО	Всемирная торговая организация
ЕАСТ	Европейская ассоциация свободной торговли
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЕВРАТОМ	Европейское сообщество по атомной энергии
ЕОУС	Европейское объединение угля и стали
ЕК	Европейская комиссия
ЕС	Европейский союз
ЕЭК	Европейская экономическая комиссия
ИФГ (IFG)	International Factors Group – старейшее объединение факторов разных стран со штаб-квартирой в Брюсселе.
МАГАТЭ	Международное агентство по атомной энергии
МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
МТП (ICC)	Международная Торговая Палата
МТО	Международная таможенная организация
МСФ (FCI)	Международная сеть факторов (Factors Chain International) - одна из двух крупнейших в мире организаций, объединяющих факторинговые компании, со штаб-квартирой в Амстердаме (Голландия).
МЕРКОСУР	Общий рынок Южного Конуса
МЭА	Международное энергетическое агентство
НАФТА	Североамериканская зона свободной торговли
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
ПРООН	Программы развития Организации Объединенных Наций
РЦТТ	Республиканский центр трансфера технологий
ЦАЭС	Центрально-азиатское сотрудничество
ШОС	Шанхайская организация сотрудничества
ЭКОСОС	Экономический и социальный совет под эгидой ООН
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ЮНИДО	Организация Объединённых Наций по промышленному

(UNIDO)	развитию
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
ЮНСИТРАЛ	Комиссия ООН по праву международной торговли
ФАО (FAO)	Продовольственная и сельскохозяйственная организация
ФПГ	Финансово-промышленные группы
ЦПТИ	Центр поддержки технологий и инноваций