

Развитию «внешнего» туризма в значительной степени способствовало повышенное внимание руководства страны к этой сфере. Благодаря активным переговорам в 2004 году существенно увеличилось количество туристических рынков, открытых для Китая.

Вступило в силу соглашение между ЕС и КНР, облегчающее получение шенгенских виз сроком до месяца китайскими гражданами в составе туристических групп более пяти человек. Теперь китайские туристы имеют право на посещение всех 25 стран ЕС.

Китай и США также подписали меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в сфере туризма, который открыл путь в Северную Америку, недоступную ранее китайским туристам.

Окрепил туристические связи между внутренними районами Китая и Специальными административными районами. Государственное управление туризма КНР подписало соглашения о сотрудничестве в туризме с правительствами Сянган и Аомэнь. В качестве индивидуальных туристов их могут посещать жители 32 городов КНР, получившие в местных органах общественной безопасности пропуска по удостоверениям личности.

Развивается туристическое сотрудничество между КНР и Тайванем, особенно провинцией Фуцзянь (юго-восток Китая). Жителям этой провинции был открыт доступ на остров Цзиньмэнь, позже открыт для посещения туристами новый маршрут из Фуцзяня на остров Мацзу.

Подписание Меморандумов о взаимопонимании относительно поездок в китайских туристических групп стимулирует приток китайских туристов за рубеж. К 1 мая 2005 г. общее количество стран и регионов, куда китайские граждане могут совершать турпоездки, возрастет до 66.

По темпам развития туризма Китай является одной из наиболее динамичных стран мира. Сохранению высоких темпов роста зарубежного туризма будут способствовать постоянное увеличение доходов населения, выполнение страной взятых на себя обязательств перед ВТО, приближение Олимпийских игр 2008 года в Пекине и наличие богатейших туристических ресурсов.

Шаврук С. В., БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ

Стратегические альянсы – межфирменные кооперативные соглашения, нацеленные на достижение конкурентоспособного преимущества для партнеров. Такие альянсы обычно создаются, когда какая-нибудь отдельная фирма находит или слишком трудным или слишком дорогостоящим, чтобы преследовать стоящие перед ней деловые цели самостоятельно. Хотя многие фирмы извлекли выгоду из стратегических альянсов, многие другие разочарованы их плохой работой, а то и вовсе сомневаются в том, что альянс может принести им пользу. Стратегические альянсы вообще видятся как рискованная стратегия, успех которой часто не связан с индивидуальными усилиями фирмы партнера.

Управление различными видами рисков в стратегических альянсах является сложной задачей. Всесторонняя структура управления рисками предполагает два компонента. Во-первых, относительные риски и, во-вторых, риски, связанные с эффективностью управления ресурсами потенциального альянса. Основная цель состоит в том, чтобы получить доступ к ценным ресурсам партнерских фирм, сохраняя собственные ресурсы в неприкосновенности. С этой целью менеджеры альянса могут выбирать из четырех параметров, а именно: управление, гибкость, безопасность и производительность. В

процессе управления альянсом важно сосредоточиться на различных рисках, включая стадии выбора партнера, структурирования, деятельности и оценки работы. В пределах каждой стадии идентифицированы ключевые риски, которые могут приносить вред альянсу. Эти риски связаны с соответствием, гибкостью, сотрудничеством и планированием будущего. Используемые вместе, два вышеуказанных компонента структуры управления рисками обеспечивают для менеджеров понимание и необходимые рекомендации, чтобы эффективно обращаться с главным риском в управлении альянсами.

Управление альянсами намного более сложный и трудный процесс, чем управление отдельными фирмами, главным образом из-за дополнительного фактора связанного с управлением со стороны партнерской фирмы. Фактически, процент неудач альянсов может быть высоким и достигать 50 процентов. По сравнению с такими неальянсовыми формами как приобретения и филиалы, процент успеха стратегических альянсов значительно ниже. Поскольку в альянсах существует относительно высокий уровень риска неудачи, стратегические альянсы классифицируются как высоко рисковая стратегия. Фирмы нуждаются в развитии глубокого понимания этих рисков и изучении путей систематического обращения с ними. Многие из этих рисков однозначно присутствуют в альянсах и обычно отсутствуют в самостоятельных организациях. Менеджеры, опыт которых связан со стратегиями фирм-одиночек, как правило, не имеют адекватной оценки природы и значения характерных рисков, связанных с альянсами.

Относительный риск уникален для рисков стратегических альянсов и является важным аспектом в исследованиях проблем управления. Исследователи альянсов разработали так называемые методики анализа риска, чтобы помочь при принятии инвестиционных решений и в стратегическом планировании. Анализируя риски, менеджеры определяют вероятности для ранжирования возможных результатов, основанных на рассмотрении нескольких стратегий. Затем компьютерная программа вычисляет чистую приведенную стоимость (*net present value-NPV*) каждой стратегии. Менеджеры выбирают одну из них с самым желательным распределением NPV.

Менеджеры могут и не знать о всех возможных приемлемых результатах, и для них очень трудно давать подходящие вероятности возможных результатов. Именно поэтому менеджеры обычно не полагаются на оценку вероятности. Определение количества риска, хотя и желательно, возможно, не является лучшим подходом, помогающим сложным стратегическим решениям в стратегических альянсах. Фактически, менеджеры намного больше касаются отрицательного результата расхождений или риска снижения стоимости, чем положительного результата расхождений.

Существует много типов риска. Следовательно, появляется более продуктивный подход, чтобы усовершенствовать понятие риска, классифицируя их в различные категории по риску снижения стоимости. В случае со стратегическими альянсами используется дифференцирование между относительным риском и риском исполнения. В то время как относительный риск это риск неудовлетворительного межфирменного сотрудничества, риск исполнения включает все другие факторы, которые неблагоприятно воздействуют на работу альянса.

Риск исполнения это вероятность того, что альянс может терпеть неудачу, даже когда партнерские фирмы полностью предадут себя альянсу. Несмотря на лучшие усилия фирм-партнеров, альянс может все еще терпеть неудачу из-за внутренних и внешних факторов. Источники риска деятельности включают такие факторы связанные с окружающей обстановкой как, изменения правительственной политики, война и экономический спад; рыночные факторы, типа жесткой конкуренции и колебаний спроса; внутренние факторы, такие как нехватка компетентности в критических областях или

явная неудача. В отличие от относительного риска, однако, риск исполнения является частью каждого стратегического решения, потому что выполнение всегда может упасть ниже ожиданий.

Относительный риск создается и имеет место только в альянсах, риск исполнения связан с любыми делами и является тем, что совместно используется всеми фирмами-партнерами. Например, совместное участие в торгах дает возможность фирмам-партнерам разделить затраты, а также риск исполнения, включенный в контракт. Вместо того, чтобы заниматься проектом одному, фирмы используют стратегические альянсы для уменьшения своих рисков исполнения.

Менеджерам альянсов важно знать о практическом значении двух устоявшихся понятий риска для альянсов: относительный риск и риск исполнения в ходе управления ресурсами альянса. Затем необходимо проанализировать риски связанные с каждой стадией процесса управления альянсом и предложить способы, при помощи которых можно справиться с ними. Такая структура может быть применена ко всему диапазону альянсов как малых, так и больших, как национальных, так и международных.

Шаеврук Ю. А., БГЭУ (Минск)

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ФОРМЫ

Одним из важнейших факторов, определяющих функционирование мировой экономики на современном этапе, является международное движение капитала.

Потоки капитала между странами традиционно принято подразделять на ряд форм в зависимости от признака, положенного в основу классификации. Перемещение капитала может осуществляться в ссудной и предпринимательской форме. Под ссудным или финансовым капиталом понимается капитал, который приносит владельцу доход в форме фиксированного процента – доход в виде процентов по депозитам, другим вкладам, займам, кредитам. Напротив, предпринимательский капитал приносит доход в форме дивидендов, размер которых зависит от суммы полученной прибыли и, соответственно, может колебаться.

Кроме этого, движение капитала может осуществляться в краткосрочной и долгосрочной форме. При международном движении капитала различают частный и государственный капитал, а также капитал международных организаций в зависимости от того, вывозится он частными фирмами, государственными или международными организациями.

Одной из особенностей современного трансграничного перемещения капитала является усиление значения прямых иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции определяются как инвестиции, связанные с долгосрочными взаимоотношениями и отражающие долговременный интерес и контроль со стороны компании-резидента одной страны над предприятием-резидентом другой страны, отличной от страны прямого иностранного инвестора.

Изначально предполагается, что прямой инвестор пользуется высокой степенью влияния на управление предприятием-резидентом другой страны. Минимальным (пороговым) уровнем участия в акционерном капитале, позволяющим контролировать активы предприятия-резидента другой страны, является доля в 10 и более процентов простых акций или голосов предприятия с ограниченной ответственностью. Вместе с тем необходимо отметить, что указанный лимит на минимальный пакет акций используется