СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация 3

Введение 4

1. Общетеоретические основы государственной политики в области внешней торговли. 7

1.1. Понятие, сущность и основные направления внешней торговли и внешнеторговой политики. 7

1.2. Основные инструменты внешнеторговой политики 18

Виды таможенных пошлин 21

2. Организация внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой 40

2.1. Внешнеторговая политика в странах Восточной Европы на примере Польши и Эстонии 40

2.2. Внешнеторговая политика в странах СНГ (на примере Российской Федерации и Казахстана) 50

3. Внешнеторговая политика Республики Беларусь на современном этапе 67

3.1. Анализ состояния и перспектив развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь 67

3.2. Пути совершенствования внешней торговли Республики Беларусь на современном этапе. 86

Заключение 95

Список использованных источников 97

Приложение I 101

### **Аннотация**

Дипломная работа посвящена исследованию основных направлений и проблем организации внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой и её совершенствование в Республике Беларусь. Анализируются общетеоретические основы, международный опыт организации и ориентации внешнеторговой политики, её основные инструменты и методы. Разработаны рекомендации по совершенствованию внешнеторговой политики в Республике Беларусь на современном этапе.

# Введение

Переход Республики Беларусь к рыночной экономике со всей остротой поставил перед ней проблему интеграции в мировую экономику. Активизация участия нашей страны в мировом хозяйстве, протекающих в нём процессов должно оказать благотворное влияние на её экономику, позволить получить дополнительные стимулы, приступить к структурной перестройке внутренней экономике и внешнеполитических связей, приспособить национальные экономические механизмы к современным требованиям и таким образом ускорить создание цивилизованного рынка.

Современное состояние мирохозяйственных связей характеризуется дальнейшим прогрессом в развитии специализации в международном масштабе и возрастающей зависимостью национальных экономик от внешних факторов, в первую очередь, от развития мирового производства, уровня науки и техники, развитие международных обменов. Даже государства, имеющие громадные природные, материальные и человеческие ресурсы, не могут эффективно развиваться без активного участия в международном разделении труда.

В этих условиях внешнеэкономическая политика, являясь системой мероприятий, направленных на достижение определённых преимуществ экономикой раннего государства на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров, приобретает особую значимость для любого государства в современных условиях. В особенности, это касается Республики Беларусь, которая сегодня поддерживает торгово-экономические отношения более чем со 140 странами мира.

Исторически так сложилось, что экономика Республики Беларусь всегда была ориентирована на внешние рынки. В зависимости от применяемых методик внешнеторговая квота (отношение объёма внешнего товарооборота к ВВП) в Республике Беларусь колеблется от 50 до 100%, что является объективным свидетельством важного значения внешней торговли и внешнеторговой политики для белорусского государства, а так же необходимости постоянного повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Всё вышесказанное обусловило актуальность работы и предопределило выбор темы. Основной целью исследования стало выявление ключевых направлений внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой. Достижение указанной цели предполагает решение следующих взаимосвязанных задач:

- раскрыть сущность и основные направления внешнеторговой политики;

- обобщить организацию внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой;

- показать инструменты государственной внешнеторговой политики;

- провести анализ состояния внешнеторговой деятельности и определить пути совершенствования и приоритетные направления внешней торговли Республики Беларусь на современном этапе.

Объектом исследования дипломной работы является особенности и проблемы организации внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой, а предметом исследования основные направления внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой и совершенствование их в Республике Беларусь.

В дипломной работе применяются следующие методы исследования: анализ и синтез, индукция и дедукция, логический метод. Основным методом, использованным в данном исследовании является системный подход.

Необходимо отметить, что данной теме посвящён достаточно широкий круг учебников, учебных пособий, статей и научных работ, носящих как теоретический, так и прикладной характер. Однако проблема остается не достаточно исследованной, систематизированной и обобщённой, и поэтому очень актуальной.

Дипломная работа состоит из трёх глав. В первой излагаются общие теоретические основы государственной политики в области внешней торговли, инструменты государственной внешнеторговой политики (тарифные и нетарифные); вторая рассматривает страны с переходной экономикой. И, наконец, третья глава посвящена внешней торговле и внешнеторговой политике Республики Беларусь на современном этапе, где проведён анализ состояния и перспектив развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь и намечены пути её совершенствования.

# 1. Общетеоретические основы государственной политики в области внешней торговли.

# 1.1. Понятие, сущность и основные направления внешней торговли и внешнеторговой политики.

В условиях научно-технической революции для эконо­мического развития любой страны все большее значение приобретает ее участие в международном разделении труда Наглядным примером этого являются процессы, проис­ходящие на Западе, где промышленно развитые страны со­знательно идут на стирание экономических, а часто и по­литических границ, создают управленческие надстройки, основной задачей которых становится, в том числе, форми­рование благоприятных условий для достижения свободы движения товаров, капиталов, технологий, услуг, рабочей силы и т. п. с целью выравнивания уровней экономического развития отдельных стран на основе специализации и науч­но-технической кооперации. Решение этих задач тесно свя­зано с проблемами формирования цивилизованной внешнеэкономической и внешнеторговой политики.

Внешнеэкономическая политика — это система меро­приятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкурен­ции иностранных товаров. Внешнеэкономическая политика, как показывает история, часто используется для достиже­ния определенных политических целей и, поэтому с полным правом считается составной частью внешней политики го­сударства.

Таким образом, внешнеэкономическая политика имеет две стороны: защитную и наступательную. Она осуществляется с помощью определенного арсенала мер, которые, весьма условно, могут быть подразделены также на защитные и наступательные.

Как известно из экономической истории, в различные периоды своего развития отдельные государства проводили ту внешнеторговую политику, которая на данном этапе в наибольшей степени соответствовала конкретной ситуации, существовавшей в данной стране. Первые попытки созда­ния стройной концепции в области экономического разви­тия государства и его внешнеторговой, политики имели место в период ликвидации феодальной раздробленности в Европе, создания централизованного государства и образо­вания национального рынка.

Учитывая тот факт, что основой экономики феодально­го общества был купеческий капитал, для которого синони­мом богатства являлись деньги, была сформулирована и со­ответствующая политика, получившая название мерканти­лизма. Ее сторонники исходили из того, что богатство государства, которое они отождествлял и с денежным капи­талом, зависит от максимально возможного накопления денег (золота и серебра). Поэтому, считали они, внешняя торговля должна быть ориентирована на накопление дра­гоценных металлов путем проведения политики ограниче­ния импорта и расширения экспорта с помощью вмешатель­ства государства и его контроля за состоянием внешней торговли. Основным средством ограничения доступа иностранных товаров на внутренний рынок были таможенные пошлины Одновременно в колонии могли ввозиться товары только из метрополии. На пути поставок из других стран возво­дились ограничительные, а часто и просто запретительные барьеры.

По мере развития производительных сил и перехода к мануфактурному, а затем и капиталистическому способ производства политика меркантилизма постепенно трансформировалась в политику протекционизма, задачей которой было уже не накопление денег государством, а покровитель­ство национальной экономике. В основу протекционистской политики было положено стремление защитить внутреннюю экономику с помощью таможенных пошлин и количествен­ного ограничения импорта, а иногда и экспорта.

По мере развития капиталистического способа произ­водства политика протекционизма вступала во все большее противоречие с интересами капиталистического производи­теля, стремившегося к экспансии и захвату новых рынков сбыта. Особенно остро эта проблема встала после промыш­ленного переворота в Англии. Применение первых машин привело к сокращению издержек и увеличению объема про­изводства. Однако на пути реализации резко возросших объемов значительно более дешевых товаров стояли создан­ные политикой протекционизма препятствия, приведшие на практике к разделению мировой торговли на сектора, объ­единявшие метрополии и связанные с ними колониальные страны.

Эти объективные потребности развития капиталисти­ческого способа производства привели к возникновению новой концепции, так называемой теории "свободы тор­говли" классиков английской политической экономии А.Смита и Д. Рикардо. Главная идея их учения состояла в том, что наибольшую выгоду получают страны, активно участвующие в международном разделении труда на основе издержек производства или, как они выражались, затрат труда (абсолютных — по А. Смиту и относительных — по Д. Рикардо). В дальнейшем взгляды Д. Рикардо были разви­ты шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Олиным, сфор­мулировавшими так называемую теорию факторов произ­водства, а также целым рядом других ученых — сторонни­ков неолиберальной школы. [24, с.47]

Суть взглядов сторонников ''свободной торговли" прямо противоречила взглядам меркантилистов и представителей протекционизма, так как либералы рекомендовали государ­ству максимально ограничить вмешательство в экономику, в том числе и во внешнюю торговлю. Оно допускалось лишь в редких случаях: обеспечение безопасности и укреп­ление обороноспособности страны или для нейтрализации государственной поддержки экспорта, осуществляемой дру­гим государством.

В торгово-политической практике широко используют­ся оба направления внешнеэкономической политики — как протекционизм, так и свобода торговли. При этом в "чис­том виде" они практически никогда не используются. Тем не менее, можно весьма грубо сформулировать причины, оп­ределяющие позицию государства в проведении той или иной политики, т. е. влияющие на решение вопроса: "про­текционизм или свобода торговли?"

Политика протекционизма проводилась государством в те периоды, когда внутренняя экономика данной страны или ее отдельные отрасли были не достаточно конкуренто­способны на мировом рынке, а поэтому нуждались в помо­щи государства, которое и создавало систему защиты сла­бых отраслей, используя для этого определенный набор торгово-политических средств.

Напротив, когда экономика одной из стран вырывалась вперед в своем развитии по сравнению с другими государ­ствами, ее представители выступали с требованием устра­нить препятствия на пути движения товаров, и в первую оче­редь, таможенные пошлины и количественные ограничения, т. е. выступали под лозунгом свободы торговли.

До последнего времени основным направлением внешнеэкономической политики был протекционизм. Свободная торговля явля­лась всего лишь отдельным эпизодом, исключением на фоне протекционизма.

Образование крупных монополистических объединений (концернов, трестов и т.д.) привело к серьезным изменени­ям в политике протекционизма, выразившимся в появлении нового его направления, так называемого сверхпротекцио­низма. Его отличие от протекционизма свободной конкуренции состоит в том, что если на домонополистической стадии протекционизм, как правило, был направлен на за­щиту от иностранной конкуренции наиболее слабых, не­конкурентоспособных отраслей экономики, то монополис­тический сверхпротекционизм стал защищать как раз наи­более развитые, мощные, наиболее монополизированные отрасли. Цель такого рода политики состояла в том, чтобы находящиеся под усиленной защитой сектора экономики имели возможность за счет высокого уровня цен получать на внутреннем рынке монопольно высокую прибыль, опи­раясь на которую вести наступление (с помощью низких цен) на мировом рынке с целью вытеснения конкурентов. В связи с этим, такого рода политика получила также назва­ние наступательного, или агрессивного, сверхпротекци­онизма. [6, c.11]

Во внешнеэкономической политике переплетаются ин­тересы различных монополий, финансовых, торговых, про­фессиональных и других групп. Поэтому современная внешнеэкономическая политика — это сложная система, формирующаяся под влиянием национальных, экономичес­ких и политических факторов, под воздействием процессов, происходящих во всей системе международных экономи­ческих отношений, в первую очередь, научно-технической революции, которая резко усилила взаимозависимость хо­зяйств отдельных государств. Объективные требования ин­тернационализации экономики имели следствием проходя­щие сейчас в мире интеграционные процессы, оказываю­щие огромное воздействие на формирование современной внешнеторговой политики. В результате деятельности ин­теграционных группировок происходит формирование еди­ной для них системы регулирования внешнеэкономических связей, получившей название коллективного протекцио­низма. Характерной для него является более или менее пол­ная либерализация взаимной торговли (свобода торговли) при одновременном проведении согласованной единой про­текционистской политики. В отношении не участвующих стран наиболее характерным примером этого является Европейский Союз. В формировании внешнеэкономической политики активное участие принимает государство, монополистические группировки и созданные ими различные ассоциации, объ­единения, комитеты и т.п. В большинстве, стран сущест­вуют крупные объединения национального капитала: наци­ональные ассоциации промышленников, отраслевые объединения предпринимателей, торговые палаты и другие организации, воздействующие на формирование внешнеэкономической политики страны. Учитывая имеющиеся между представителями различных групп предпринимате­лей противоречия, конкретная политика регулирования внешнеэкономического оборота является как бы равнодей­ствующей различных тенденций. В ней находят также отра­жение как компромиссы между интересами национально обособленных капиталов, выражающих стремление обеспе­чить надежную защиту от иностранной конкуренции, так и объективные потребности обеспечения международного об­щения в условиях повышения степени интернационализа­ции производства и капитала.

Современная внешнеэкономическая политика осущест­вляется с помощью целого ряда средств, контролирующих, регулирующих и стимулирующих внешнеэкономические связи. К ним относятся таможенные тарифы, количественные ограничения, разного рода препятствия для сбыта и потребления товаров на рынке страны-импортера. Одновре­менно с помощью экспортных кредитов и государственных гарантий по ним, кредитов международных финансовых орга­низации, экспортных премий товарного и валютного демпин­га, условно беспошлинного ввоза и вывоза, возврата пошлин и налогов, других налоговых льгот осуществляется стимулирование экспорта товаров. Важную, роль в качестве средства расширения экспорта играет также вывоз капитала.

В сложном комплексе торгово-политических методов в последние годы. просматривается тенденция к расширению форм государственного регулирования внешней торговли с помощью средств, оказывающих воздействие на функцио­нирование внутренней экономики. Внутренние экономичес­кие и административные рычаги используются все более широко в целях регулирования ввоза и вывоза и, таким обра­зом, дополняют традиционные методы пограничного кон­троля. Филиалы и дочерние фирмы ТНК, крупные компа­нии и их отделения связаны между собой системой согла­шений о распределении рынков, ценах и условиях продажи, защите торговых марок и патентов. Эти соглашения заклю­чаются на межфирменном уровне и сведения о них, как пра­вило, гласности не придаются. Таким образом, хотя ТНК и "не возводят торгово-политических барьеров, упомянутые соглашения создают препятствия для импорта не менее ощутимые, чем те, которые образуются с помощью обыч­ных торгово-политических барьеров. Этот частномонополистический протекционизм, являющийся одной из спе­цифических черт современной внешнеэкономической поли­тики, получил название ограничительной практики монополий. [6;c.13]

Следует отметить особое направление внешнеэкономической полити­ки, которая проводилась весь период существования Советского Союза, а после окончания Второй мировой войны и до конца 80-х годов и так называемыми социалистическими странами. Речь идет о политике моно­полии внешней торговли, которая подразумевала исклю­чительное право государства на осуществление внешнеэко­номических связей страны.

Введение монополии внешней торговли обусловлива­лось плановым характером экономики советского государ­ства и преследовало две цели: во-первых, защиту народного хозяйства от давления из-за границы и, вовторых, обеспе­чение аккумуляции доходов от товарного обмена с зарубеж­ными контрагентами в государственном бюджете с целью их использования в соответствии с нуждами и интересами народного хозяйства. На практике это означало, что все внешнеторговые сделки должны были осуществляться от лица государства специально на то уполномоченными орга­нами в соответствии с государственным планом.

Итогом этого был полный отрыв монопольных производителей внутри страны от внешнего рынка, что не могло не стать тормозом на пути перевода экономики на интенсивные методы развития, ши­рокого использования достижений научно-технического прогресса. Внутренний производитель не только был ото­рван от мирового рынка и в результате не мог соотносить свои затраты с мировыми, он был попросту не заинтересо­ван в изготовлении продукции на экспорт, а также в рацио­нальном использовании импортных товаров, в том числе и ввезенного из-за границы оборудования.

Первые шаги по реформе внешнеэкономических связей, предпринятые в 1986 г., формально были направлены на восстановление разорванной цепочки: "производитель — мировой рынок — производитель". Однако они были непос­ледовательны, ибо в соответствии с Постановлением Совета Министров от 19 августа 1996 год "О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями" предпринимались на ос­нове сохранения монополии на внешнеэкономические связи. Примерно в том же направлении действовали и пос­ледующие постановления в этой области, хотя они (под контролем государства) допускали все большее число пред­приятий на внешний рынок. Контроль государства в данном случае заключался в выдаче разрешений на ведение внеш­неэкономической деятельности Министерством внешнеэко­номических связей. Лишь начиная с 1991годпосле обретения нашей страной суверенитета и государственной независимости рядом законов и постановлений парламента были разрешены все формы внешнеэкономической деятельности для всех юридических лиц.

Роль государства во внешней торговле может быть разноплановой.

1. Государство устанавливает монополии внешней торговли, что, например, было сделано постановлением СНК от 25 апреля 1918 г., в результате чего в конце 70-х годы в CCCР на МВЭС приходилось 90 % внешней торговли этой страны, что осуществлялось при помощи 47 внешнеторговых объединений. [30;c.172] Такая форма участия государства во внешней торговле крайне не эф­фективна и может быть в очень ограниченном круге стран: в Северной Корее, на Кубе и ряде других стран с тотали­тарным политическим режимом.

2. Участие государства во внешней торговле через фирмы, в которых оно имеет контрольный пакет акций или достаточно большую долю.

3. Стимулирование экспорта из страны — характерно и для промышленно развитых стран и для развивающихся стран.

Рассмотрим более подробно формы и методы стимулирования экспорта. К ним относят:

Субсидирование экспорта.

1. Прямое субсидирование экспорта — наиболее агрессивная форма поддержки экспорта, которая выражается обычно в вып­лате экспортерам премий, равных разнице между высокими внутренними ценами и ценами мирового рынка. Эта форма пра­ктикуется в отношении отраслей, себестоимость продукции ко­торых довольно высока, а субсидии помогают им значительно снизить цену товара, иногда даже ниже себестоимости, что зна­чительно повышает их конкурентоспособность на мировом рын­ке. В мировой практике прямое государственное субсидирова­ние рассматривается как одна из недобросовестных форм кон­курентной борьбы и жестко регулируется нормами ГАТТ/ВТО. [36, с. 71]

2. Субсидирование НИОКР в экспортоориентированных от­раслях — наиболее перспективное и справедливое направле­ние государственной поддержки.

3. Субсидирование малых и средних фирм с целью расши­рения их деятельности.

4. Льготы для экспортеров в вопросах косвенного обложе­ния, льготы по уплате налогов с доходов на экспорт.

5. Скрытые формы субсидирования экспорта:

а) беспошлинный ввоз сырья для экспортного производ­ства;

б) скидки с транспортных тарифов.

Государственное кредитование и оказание помощи.

1. Оказание помощи промышленно развитыми странами развивающимся, 75 % которой ежегодно идет на финансирова­ние экспортных поставок из государства-донора. За счет всех видов помощи развивающимся странам промышленно разви­тые государства финансируют до 10 % своего экспорта в эти страны. [29;c.364]

2. Предоставление "связанных" кредитов — товарных кредитов, реальных финансовых активов, которые оста­ются в стране-кредиторе и могут быть истрачены заемщи­ком только на закупку товаров в этой стране.[20, с. 34]

3. Кредитование государством экспортеров на ряду с коммерческими банками, однако у государства сроки кре­дитования больше, а процентная ставка ниже. Льготное кредитование характерно для большинства стран, в некоторых из них государство кредитовало до 1/3 всего экспорта;

4. Кредитование государством экспорта совместно с бан­ком, когда государство может рефинансировать часть креди­тов экспортера, полученных им у коммерческих банков, субси­дировать разницу между льготными процентными ставками и текущей ставкой по кредитам в коммерческих банках, что ак­тивно практикуется в Англии.

Страхование государством разного рода рисков фирм, связанных с экспортом — одна из наиболее распространен­ных форм поддержки экспортеров государством.

1. Страхование большей части политических рисков на 100 %, а экономических на 70 — 80 %: Эту операцию государ­ство осуществляет, как правило, через экспор­тно-импортный банк по низким ставкам— обычно 1 % от суммы сделки; [36, с. 67]

2. Выдача гарантий государством коммерческим банкам под кредиты, выдаваемые экспортерам. Заключение соглашений и договоров с другими государствами для создания благоприятных условий для деятель­ности национальных экспортеров, инвесторов.

Организационная поддержка экспортеров. Так, в Япо­нии в 1951 годбыла создана фирма "Джетро" (Japan Export Trade Organization) с капиталом 2 млрд йен, поступившими из госбюджета с целью финансирования сбора и обработки ин­формации о внешних рынках для японских экспортеров, орга­низации их контактов с потенциальными партнерами за рубежом, проведения там рекламной компании японских товаров "Джетро". Она имеет свои филиалы более чем в 60 странах. В Великобритании ежегодно на оказание информационных услуг семи тысячам экспортеров выделяется около 40 — 50 млн. ф. ст. [29;c.368]

Поддержание конкурентоспособности отечественных экспортеров. Все вышеперечисленные формы форсирования экспорта с той или иной степенью уверенности можно было бы отнести к этому пункту, однако выделим еще несколько средств.

1. Создание крупных фирм для завоевания ими позиций на мировом рынке, а также смягчение в отношении их антимоно­польного законодательства.

2. Проведение, насколько это возможно, политики дешевой национальной валюты, что должно способствовать экспорту из страны.

Как можно было заметить, расходы государства на различ­ные формы форсирования экспорта очень велики, однако они окупятся сторицей ростом доходов фирм, их работников, уве­личением поступлений в виде налогов, ростом производства и занятости, а в целом все это способствует росту экономическо­го потенциала страны.

Ограничения, заложенные в механизме платежей.

1. Импортные депозиты — определенное соотношение к сумме контрактной стоимости импорта, установленное прави­тельством, принимающее форму денежного залога, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой товара за рубежом.

2. Валютные ограничения:

1) существование нескольких валютных курсов;

2) продажа валюты под строго ограниченный список това­ров, как это происходит в Беларуси, когда просто нельзя ку­пить валюту под другие программы;

3) обязательная продажа всей валютной выручки или ее части через биржу по официальному курсу, как правило, зани­женному, что равносильно введению дополнительного налога;

4) другие виды валютных ограничений, которые тормозят товарообмен между странами.

3. Регулирование ввоза и вывоза капиталов. Например, го­сударство требует возврата капитала от реализации товара за рубежом в строго определенный срок либо затрудняет перевод прибылей за рубеж от реализации импорта в стране.

Из всего вышесказанного следует, что арсенал мер скрытого протекционизма в руках государства очень широк и многообразен, что позволяет государству при необходимости прибегая к ним защищать эффективно собственного производителя от конкуренции иностранных товаров.

# 1.2. Основные инструменты внешнеторговой политики

Государства, проводя определённую внешнеэкономическую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Для достижения одной и той же цели могут быть применены различные инструменты, поэтому в каждой кон­кретной ситуации государство выбирает то или иное их сочетание.

Государство может давать рекомендации и поощрять хозяйству­ющие субъекты к тем или иным действиям, что иногда приносит положительные результаты. Например, крупные фирмы вправе ожидать, что, поступая в соответствии с этими рекомендациями, они могут получить определенные льготы и преимущества (государст­венные заказы и т. д.). Однако подобные рекомендации имеют только единичный эффект и не способствуют достижению более широких государственных целей.

Более действенными инструментами государственной внешнетор­говой политики являются различного рода запреты, например, на экс­порт или импорт какой-либо продукции вообще или в отношении определенной страны.

К методам внешнеторговой политики относится также сис­тема двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на уве­личение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соот­ветствии с целями государственной политики. К этим инструментам относятся тарифные и нетарифные барьеры.

Таможенный тариф — основной инструмент таможенно-тарифного регулирования внешней торговли, это систематизированный перечень товаров, облага­емых пошлинами при перемещении их через государственную границу страны; свод пошлин. Под пошлиной понимают налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

Таможенный тариф включает: товарную номенклатуру, методы определения таможенной стоимости ввозимых (вы­возимых) товаров, виды пошлин, ставки таможенных пошлин, порядок взимания пошлин, правила определения страны происхождения товара и пределы полномочий органов исполнительной власти.

Сфера действия таможенного тарифа охватывает единую таможенную территорию страны, таможенного союза в рамках их официальных государствен­ных границ, включая акваторию — территориальные воды — морей и океанов (если есть). Однако на территории свободных экономических зон (СЭЗ) или иных территорий с особым льготным хозяйственным, в том числе и таможенным режи­мом, изданным на территории государства, действие тамо­женного тарифа может быть ограничено.

Основные функции таможенного тарифа страны:

1. Реализация фискальных целей государства, так в Российской Федерации в 1995 годтаможенные сборы обеспечили 38,6 трлн. RUR, что сос­тавило 25% доходной части годового бюджета. [1, с. 112]

2. Обеспечение достижения протекционистский целей, т.е. в целях защиты внутреннего рынка от иностранной конку­ренции. Например, в Австрии импортные пошлины на хлопчато­бумажные ткани составляют 22 %, на одежду — 30%, около 11 % всего импорта в страны ЕС (с учетом пересчета из специфи­ческих выражений стоимости в адвалерный эквивалент облагаются пошлинами, ставка которых 50 % и более. [32;c.127]

3. До определенного момента таможенный тариф—может способствовать развитию молодых наукоемких, пер­спективных отраслей, однако проведение политики, нап­равленной на поддержание данных отраслей путем ограниче­ния конкуренции со стороны импорта в долгосрочном плане, создает для них тепличные условия, а как следствие этого, снижение конкурентоспособности данных национальных производств.

4. Использование в качестве орудия борьбы за по­лучение торгово-политических уступок от партнеров на основе взаимности. Например, снижение пошлин единого та­моженного тарифа (ЕТТ) стран ЕС осуществлялось преимущес­твенно в обмен на встречные уступки других государств, в пер­вую очередь США и Японии, в рамках многосторонних перего­воров политики ГАТТ. В результате в начале 90-х годов сред­ний уровень таможенного обложения составил в ЕС – 4,6 %, в США — 4,3 %. Японии — 2,7%. [13;c.19]

5. Осуществление жесткого государственного контро­ля за прохождением грузов через границу.

6. Применение в интересах развития экспорта односто­роннего освобождения от пошлин определенных материалов, используемых для производства соответствующей продукции предназначенной для экспорта.

Среди множества классификаций таможенного тарифа можно отметить следующие наиболее распространённые и часто применяемые на практике виды:

1. Импортный таможенный тариф. Когда говорят о таможенном тарифе, имеют — ввиду, как правило, импортный таможенный тариф. По масштабу таможенной территории.

2. Единый таможенный тариф в рамках регионального торгово-экономического объединения стран таможенного союза. Например, с 1 июля 1968 годa страны-члены ЕС применяют еди­ный таможенный тариф (ЕТТ) в торговле с третьими странами, товары из которых, подвергшиеся таможенному обложению при ввозе в одну из стран-членов ЕС, далее приравниваются к товарам, произведенным в отравах ЕС, и не облагаются больше пошлинами при пересечении внутренних границ ЕС. Сами же страны-участницы таможенного союза отменили таможенные пошлины во взаимной торговле.

Как отмечалось выше, таможенный тариф представляет собой свод таможенных пошлин, которые в некотором смысле можно сравнить с налогами (плате­жами), взимаемые государством с товаров при их ввозе на тамо­женную территорию страны или вывозе товаров с этой терри­тории, и являются неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Классификацию таможенных пошлин наглядно можно представить в виде таблицы 1.1.

Таблица 1.1.

### Виды таможенных пошлин

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| По способу взимания | Специфические - начисляются в установленном разме­ре за единицу облагаемого товара. | Адвалорные - начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров | Комбинированные - (смешанного типа) сочетают оба названных вида пошлин. |
| По объекту обложения | Импортные | Экспортные | Транзитные |
| По характеру | Сезонные - Могут вводиться в действие прави­тельством страны для более оперативного регулирования дви­жения товарных потоков через границу на срок, не превышаю­щий 6 месяцев. | Антитемпинговые - применяются в случае ввоза на таможенную территорию страны товара по более низкой це­не, чем его нормальная стоимость при наличии двух условий:  а) если такой ввоз наносит материальный ущерб отечес­твенным производителям подобных товаров или препятствует организации, расширению производства этих товаров;  б) если действительно был факт демпинга. | Компенсационные - применяется к товарам, которые продаются по заниженным ценам вследствие государственного субсиди­рования экспортера государством. |
| По происхождению | Автономные - пошлины, регулируемые стра­ной самостоятельно и не попадающие под действие междуна­родных соглашений. Эти пошлины широко применялись в пе­риод господства высокого (сильного) протекционизма. | Конвенционные - являются результатом международных переговоров, предметом двух- или многосторонних договоров, соглашений, например, в рамках ГАТТ/ВТО или ЕС, и не могут быть изменены в одностороннем порядке в течение срока действия договора или соглашения. | Переференциальные - Предостав­ляются практически всеми промышленно развитыми стра­нами в одностороннем порядке более 150 развивающимся в рамках Общей (всеобщей) системы преференций (ОСП), ко­торая действует сначала 70-х годов. |
| По способу вычисления | Номинальные | Эффективные | -- |
| По типам ставок | Постоянные | Переменные | -- |

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от импортной или экспортной цены товара, фиксируемой статистикой. Но несмотря на видимую простоту таможенного обложения, можно выделить его некоторые особенности:

1. Чем выше уровень экономического развития страны, тем, как правило, ниже ставки импортных пошлин, а экспор­тные практически отсутствуют или носят фискальный харак­тер. Так, средний уровень импортных пошлин в соседних евро­пейских странах Швейцарии, Австрии, Венгрии составляет примерно 3; 8; 16 % соответственно. Это объясняется высокой конкурентоспособностью товаров в развитых странах, как пра­вило, их не надо защищать пошлинами. [16, с. 43]

2. Применяется скользящая шкала таможенного тарифа, т.е. чем выше уровень обработки товара, тем выше пошлина, тем самым поддерживаются национальные перерабатываю­щие отрасли (табл. 1.2)

Таблица 1.2

Уровень импортных пошлин на товары с различной степенью обработки (по странам), в процентах от таможенной стоимости\*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна | Сырье | Полуфабрикаты | Готовые изделия |
| США | 1,8 | 6,1 | 7,0  -- |
| Австрия | 0,8 | 4,7 | 16 |
| Швейцария | 0,2 | 1,2 | 3,1 |
| ЕС | 1,6 | 6,2 | 7,0 |
| Япония | 1,4 | 6,3 | 6,4 |

\*) [29;c.357]

3. В международной практике к таможенно-тарифным ин­струментам государственной внешнеторговой политики, поми­мо таможенных пошлин, относят также налог на добав­ленную стоимость (НДС) и акцизы, поскольку их расчет привязан к таможенной стоимости товара, а также заранее известны ставки этих налогов. Не стоит путать НДС и акцизы, взимаемые с товаров при их ввозе на террито­рию страны, с теми НДС и акцизами, которые взимаются с субъектов хозяйствования данной страны при производстве и реализации продукции в этой стране.

Воздействие тарифа на экономику отдельных стран различно и зависит от экономического веса страны. В мировой экономике страна считается малой, если изменение спроса с её стороны на импортные товары не приводит к изменениям мировых цен. Страна считается большой, если изменение спроса с её стороны на импортные товары приводит к изменениям мировых цен.

В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение тарифа не сможет изменить мировые цены и улучшить её условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо распределяет расходы внутри экономики, либо ведёт к прямым экономическим потерям. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в тех или иных секторах, не возникает.

Введение тарифа большой страной вызывает экономические эффекты близкие, возникающим при введении тарифа малой страной. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части – эффект внутренних доходов, показывающий перераспределение доходов от потребителей к государству внутри страны, и эффект условий торговли, показывающий перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате увеличения её условий торговли. Тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращение внутреннего потребления товара.

Последствия введения таможенных пошлин. Можно привести немало аргументов “за” и “против” введения и использования таможенных тарифов.

Импортные тарифы снижают уровень экономического благосостояния страны, ведут торговым войнам, увеличивают налоговое бремя на потребителей, показывает экспорт и сокращают занятость. Они перераспределяют доходы потребителей в пользу отечес­твенных производителей зачастую неконкурентоспособной продукции и государственного бюджета. Но потребители теря­ют больше от введения импортных тарифов, чем получает госу­дарство и национальные производители вместе взятые. Чис­тые потери нации составляют производственный эффект — затраты ресурсов на производство худших отечественных това­ров и потребительский эффект — потеря полезности, кото­рую получили бы потребители, если бы они не отказались от дополнительного потребления импортных товаров в следствие их удорожания после введения пошлин.

Однако разумная внешнеторговая политика, использующая таможенно-тарифные методы регулирования согласно рыноч­ным принципам может: пополнять бюджет, поддерживать мо­лодые наукоемкие отрасли, эффективно перераспределять до­ходы населения, способствовать постепенной трансформации социалистической экономики в рыночную и т. д.

Еще в первой трети нынешнего столетия большинство развитых стран, проводя свою внешнеторговую политику, опира­лись на экономические инструменты регулирования: денеж­но-кредитные, финансовые, таможенно-тарифные средства, основными из которых были таможенные пошлины.

Однако в периоды экономических кризисов, подготовки к войне, в военные годы. в чрезвычайных ситуациях они оказа­лись недостаточно эффективными для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции, предотвраще­ния вывоза из страны стратегических материалов, регулирова­ния дефицита платежного баланса и т. д.

Использовавшиеся до этого инструменты были по своей природе (характеру) экономическими, они не ограничивали самостоятельности субъек­тов хозяйствования во внешнеторговых операциях, не уста­навливали запретов на ввоз-вывоз определенных товаров либо какого-то их количества и т. д. Поэтому они, например; остав­ляли возможности для преодоления таможенных барьеров вы­сококонкурентными по цене иностранными товарами, у потребителей оставался выбор.

Таким образом, в начале 30-х годов появились количес­твенные ограничения экспорта-импорта — прямая адми­нистративная форма государственного регулирования внеш­неторгового оборота как временное, 'чрезвычайное средство, которое представляет собой жёсткий инструмент нетарифно­го внешнеторгового регулирования. Несмотря на временный характер при их введении, а также запрет на их применение в XI ст. ГАТТ/ВТО, количественные ограничения прижились, хотя с начала 60-х годов развитые капиталистические страны периодически пытаются ограничить сферу их использования.

Так, в первой половине 70-х годов под их действие попадало 20—30 % импорта сельскохозяйственных товаров в США, Японии, ЕЭС и от 10 до 15 % импорта промышленных изделий в эти страны в 1981 год12 % импорта промышленно-развитых стран, а в 1996 год— 18,6 % (по оценке - ЮНКТАД) [29;c.369]

Относительная популярность количественных ограниче­ний обусловлена несколькими факторами.

1. Способом их установления и регулирования. Они не по­падают, как правило, под действие международных договоров и соглашений, это довольно гибкий инструмент внешнеторго­вой политики государства. Его можно вводить, усиливать (уменьшать размер квоты, ужесточать процедуру выдачи ли­цензий и т. д.), отменять, как правило, без оглядки на надна­циональные международно-правовые акты, что нельзя сказать о таможенно-тарифных инструментах.

2. Высокая эффективность количественных ограничений при достижении поставлен­ных целей.

3. Широкий спектр целей и задач, которые можно достичь при помощи количественных ограничений.

В современной внешнеторговой политике количественные ограничения применяются по двум основным направлениям:

1) Лицензирование — это официальное разрешение, выдаваемое, как правило, специальными уполномоченными государством ведомствами на осуществление ВЭД, а также на проведение внешнеторговых операций с определенными товарами.

*Разовая* — как правило, разрешение на экспорт-импорт товаров в течение определённого срока. Она является именной, т. е. выдается конкретной фирме, которая не может передать ее другой организации. В лицензии указываются важнейшие параметры внешнеторговой сделки:

*Глобальная* (открытая) лицензия — не содержит географи­ческих ограничений на внешнеторговые операции с товарами.

*Автоматическая лицензия* — это разрешение, получае­мое фирмой автоматически после подачи заявки в специальное государственное ведомство. Очень похожа на генеральную ли­цензию, но формальности, связанные с получением лицензии, сильно сокращены, хотя действует правовой механизм, кон­тролирующий внешнеторговые операции, что позволяет госу­дарству при необходимости ужесточить правовой режим.

2) Контингентирование (квотирование) — официально установленные государством ограничения в стоимостном или физическом (количественном) выражении, вводимые на импорт или/и экспорт определенных товаров на установленный период времени.

Существуют различные формы квотирования:

1) глобальные контингенты (квоты) устанавливают размер экспорта-импорта на определенный срок (как правило, 3 меся­ца/6 месяцев и т. д.), удельный вес стран в квоте не указывает­ся, может указываться список стран, на которые распростра­няется данное ограничение, если оно не всеобщее, т. е. не рас­пространяется на все страны;

2) индивидуальные контингента — самый распространен­ный метод контингентирования, который предусматривает разбивку общего объема экспорта-импорта, предусмотренного квотой по странам:

По направлению движения товаропотоков:

1) экспортные

2) импортные

Количественные ограничения — сильный инструмент ре­гулирования и воздействия на фирмы-участницы внешнетор­говых операций. Так, ЕС квитирует импорт бразильской ку­рятины и индюшатины, что за 2 года нанесло ущеРеспублика Беларусь бразильс­ким производителям этих продуктов, как они утверждают, в 40 млн долларов.

Относительно новым направлением использования количественных ограничений стало "добровольное" огра­ничение экспорта — это соглашение, навязанное экспортеру, под угрозой санкций предусматривающее принятие им на себя обязательства добровольно сократить экспорт определенных товаров в им­портирующую страну. Эти ограничения появились в странах ЕЭС и Японии в форме квот на экспорт некоторых текстиль­ных изделий, проката черных металлов, продукции легкой промышленности и т.д. Исторически первым было заявление правительства Японии в 1957 года о 'добровольном" ограниче­нии экспорта хлопчатобумажных изделий в США. С 1969 годна мировом рынке черных металлов почти 2/3 экспорта этой продукции было охвачено "добровольными" ограничениями. По статистике ЮНКТАД к концу 60-х годов такой формой протекционизма было охвачено 5% импорта промышленно развитых стран.

Меры так называемого "скрытого" или "косвенного" протекционизма, которые играют весьма существенную роль в торгово-политической борьбе, на поверхности не видны, действуют как бы из-за кулис, замаскированно. На первый взгляд, они затрагивают лишь внутренний товароо­борот или просто регулируют правила изготовления, упа­ковки, маркировки товара и вроде бы не имеют никакого отношения к внешней торговле. И тем не менее, их воздей­ствие на внешнеторговый оборот весьма значительно. Это подтверждает хотя бы тот факт, что они занимают все боль­шее место на переговорах в рамках ГАТТ/ВТО.

Рассмотрим основные меры скрытого протекционизма.

1. Таможенно-административные:

1) система организации таможенного контроля, включая процедуру таможенного досмотра, открытие новых контроль­но-пропускных пунктов и т.п.;

2) системы оценки таможенной стоимости — возможные проволочки, связанные с отклонением таможенными органа­ми таможенной стоимости, указанной в сопроводительных до­кументах;

3) запутанная система заполнения таможенных докумен­тов, требующая больших сил, времени и специальной подго­товки;

4) коррумпированность работников таможенных органов, которые под различными предлогами вымогают взятки, не пропуская товар через границу. (Этот барьер не является ин­струментом государственной внешнеторговой политики, государство борется с ним, но, тем не менее, это серьезное препят­ствие на пути движения товарных потоков.)

2. Технические требования к ввозимой продукции: по тех­нике безопасности, техническим и технологическим стандар­там закрывают путь на внутренний рынок иностранной техни­ке из развивающихся стран, которая не может соответствовать высоким нормам. Однако здесь важен принцип равенства в применении данных стандартов по отношению к националь­ным и иностранным производителям.

3. Ограничения, заложенные в процедуре прохождения контроля качества товаров, **их** стандартизации (т. е. непризна­ние иностранных сертификатов качества) и т. д.

4. Нетарифные ограничения, базирующиеся на санитарно-ги-гиенических нормах, требованиях здравоохранения и мерах по охране окружающей среды. Так, в конце 1996 года Китай запретил импорт курятины из 10 штатов США в качестве карантинной ме­ры, призванной не допустить распространения в КНР птичьего гриппа. Таким образом, под угрозой оказался американский эк­спорт в КНР с годовым оборотом до 500 млн. долл. [17]

5. Требования к упаковке, маркировке товаров. Так, в США нарушение этих правил ведет к запрету ввоза товаров в страну или к их обложению дополнительной пошлиной в раз­мере 10 % таможенной стоимости. [14;c.207]

6. Налоги и налоговая политика. Основной задачей налоговой политики является моби­лизация государством финансовых ресурсов Одновременно налоги, воздействующие на цены, прибыли и доходы, ши­роко применяются государством в качестве эффективного средства регулирования экономики, в том числе и внешней торговли.

Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа помощью количественных и скрытых нетарифных методов торговой политики в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экспортеров.

Приобретая разнообразные, зачастую весьма замысловатые формы и осуществляясь через весьма усложненные схемы, финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его кон­курентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осу­ществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных околоправительственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора — самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Финансирование экспорта как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредито­вания экспортно-импортных операций, представляющих собой простое предос­тавление банками оборотного капитала. Для проведения конкретных коммерчес­ких сделок. Финансирование, как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных про­изводителей и экспортеров, Наиболее распространенными финансовыми ме­тодами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Если правительство считает необхо­димым стимулировать экспорт нацио­нальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

Субсидия — денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и кос­венную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делят­ся на:

прямые — непосредственные вы­платы экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разни­цы его издержек и полученного им до­хода. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х годов являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран — суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запреще­ны правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых парт­неров, которые могут использовать от­ветные меры:

косвенные — скрытое дотирова­ние экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные усло­вия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и прочие.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирую­щих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт.

Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им прави­тельством, а не вычитается из их при­были.

Внутренняя субсидия наиболее замаскированный и финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финан­сирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Специфическим случаем внутренней субсидии является субсидирование им­порта, которое было характерно для России и некоторых других стран с переходной экономикой в начале 90-х годов. Необходимость субсидирования Импорта была вызвана, прежде всего, от директивно контролируемого обменного курса национальной валюты и переходом к плавающему валютному курсу. В результате завышенные ва­лютные курсы резко упали, сделав им­порт многих товаров, которые необхо­димы для поддержания экономического развития страны, невозможным, пос­кольку они стали слишком дорогими для местных покупателей. В результате правительства были вынуждены финан­сировать часть импорта за счет госу­дарственного бюджета, предоставляя импортные субсидии импортерам.

Так, например, в России субсидии на импорт были введены в 1992 годв качестве замены специального (заниженного обменного курса, применявшегося для расчетов с бюджетом при импорте зерна, машин и оборудования, запчастей, компонентов для химической промышленности, медикаментов, детского питания и некоторых других ключевых товаров. Причем часть импортных субсидий не показывалась в расходной части государственного бюджета. Го­сударство продавало валюту импортерам, осуществляющим закупки товаров за счет централизованных валютных средств, по цене в среднем 20% от рыночного курса валюты, а по машинам и оборудованию — 1,6 руб. за доллар. Существовало множество коэффициентов пересчета контрактных цен на импортные товары в рубли. Например, на сахар-песок он составлял 20% (т.е. столько платил импортер, остальное покрывалось государством), масло животное — 22, детское питание — 5%. Импортные субсидии со­ставляли около 13% ВНП и ложились тяжелым бременем на бюджет. На протяжении 7 последующих лет правительство России сокращало бюджетные субсидии как путем умень­шения списков товаров, экспорт которых субсидируется, так и путем увеличения коэффи­циентов. В начале 1994 года практически весь централизованный импорт был ликвидирован, а импортные субсидии сократились до 4% ВНП.

Импортные субсидии, ставным образом на разнице официального и рыночного валют­ных курсов, существовали в 1992-1993 годов Беларуси. На них тратилось около 3% ВНП. В Казахстане в 1992 году они осуществлялись, кроме того, через централизованный валют­ный фонд. В Литве, в 1992-1993 годы субсидировался импорт энергоносителей. На Украине в те же годы субсидировался импорт горючего и угля для продажи населению. Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субси­дии экспортерам.

Экспортная субсидия — финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматриваю­щий бюджетные выплаты националь­ным экспортерам, что позволяет прода­вать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутрен­нем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

"Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидировани­ем экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что им­портный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной” улучшает ее условия торговли, снижает цену ее импорта, и увеличивает относи­тельное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт. Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия тор­говли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздейст­вие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использую­щей.

Таблица 1.3.

#### Импортный тариф и экспортная субсидия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Импортный тариф | Экспортная субсидия |
| Относительная цена импорт­ных товаров на мировом рын­ке | сокращается | увеличивается |
| Относительная цена экспорта товаров на мировом рынке ЕС | увеличивается | сокращается |
| Условия торговли | улучшаются за счет других стран | ухудшаются в пользу других стран |
| Внутренняя цена импортных товаров | увеличивается (снижается в случае парадокса Метцл.) | остается прежней |
| Внутренняя цена экспортных товаров | остается прежней | увеличивается (снижается в случае парадокса Метцл.) |
| Внутренний спрос на экс­портные товары | остается прежним | снижается |
| Внутренний спрос на импортные товары | снижается | остается прежним |

Учитывая, что экспортная субсидия является дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков, ее применение обычно требует законода­тельного одобрения. Аргументы, кото­рые высказываются обычно для оправда­ния экспортных субсидий, сводятся к тому, что они поддерживают занятость в экспортирующих отраслях, улучшают за счет роста экспорта платежный баланс. Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Учитывая разнообразные формы, которые приоб­ретают внутренние и экспортные суб­сидии, точно определить их размер не­просто. В начале 1980 года семь крупнейших индустриальных стран вы­давали только экспортных субсидий на 1,5-3 млрд. долл. в год. В 1984-1986 годы внутренние субсидии в США на молоко составляли 66% его продажной цены, в Европейском союзе — 56, в Японии — 82%, на сахар, соответственно, 76, 75 и 72%; в среднем по восьми сельскохозяй­ственным продуктам (яйца, молоко, пти­ца, говядина, пшеница, сахар, рис, соя-бобы) внутренние субсидии составляли от рыночной цены 35% в США, 49 — в Европейском союзе и 64% — в Японии. Очевидно, что с экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют смысла. Их применение основано лишь на политических расчетах правительств. Более того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести компенсационные пош­лины. Поэтому зачастую экспортные субсидии маскируют под кредиты инос­транным государствам, связанным обя­зательством приобретать за их счет товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

**Экспортные кредиты**

Нередко скрытое субсидирование эк­спорта осуществляется через экспорт­ное кредитование.

*Экспортное кредитование* (ex­port credit) — метод финансовой не­тарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое сти­мулирование государством развития эк­спорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

• *субсидированных кредитов наци­ональным экспортерам* — кредитов, выдаваемых государственными банка­ми под ставку процента ниже рыноч­ной;

• *государственных кредитов инос­транным импортерам* при обязатель­ном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

• *страхования экспортных рисков национальных экспортеров,* которые включают коммерческие риски (неспо­собность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяю­щие импортеру выполнить свои обяза­тельства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

• *краткосрочными* — на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

• *среднесрочными* — на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитова­ния экспорта машин и оборудования;

• *долгосрочными* — на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов. По оценкам МВФ, в 1988-1993 годы объем экспортных кредитов утроился и достиг к 1994 году порядка 400 млрд. долл. На экспортные кредиты приходится пятая часть всего внешнего долга развивающихся и переходных стран. Экспортное кредитование сильно сконцентрировано на небольшой группе стран: 10 стран получают 63% всех экспортных кредитов.

Австрия, ФРГ и Нидерланды осуществляют экспортное кредитование через частные компании (соответственно, ОеКВ, Hermes, NCM). В США в середине 30-х годов был специально создан Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) с целью предоставления льготных кредитов американским экспортерам и кредитов зарубежным импортерам пси условие приобретения ими американских товаров. Льготное кредитование обеспечивает примерно 10% американского экспорта и по 45% экспорта Японии, Франции и Великобритании. В значительной степени своим успехом на международных рынках корпорация “Боинг” обязана льготным кредитам Эксимбанка, за счет которых иностранные государства приобретали ее самолеты.

В 1993 году Россия и другие страны бывшего СССР стали в совокупности крупнейшим получателем экспортных кредитов в мире — около 48% от общего объема кредитования. За ними следовали Китай (32%), Бразилия (22%), Мексика (21%). Практически все двусторонние межправительственные кредиты, получаемые Россией от иностранных государств, имеют связанный характер, то есть обусловлены закупкой определенных товаров

Товары могут рассматриваться как форма торговой поли Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обостре­ния конкурентной борьбы может при­нимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытесне­ние их с рынка.

*Демпинг*— метод фи­нансовой нетарифной торговой полити­ки, заключающийся в продвижении то­вара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нор­мального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стре­мящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет го­сударственных субсидий экспортерам. В коммерческой практике демпинг мо­жет приобретать одну из следующих форм:

*Спорадический демпинг* — эпизодическая продажа из­лишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происхо­дит тогда, когда внутренние объемы про­изводства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма — либо вообще не ис­пользовать часть производственных воз­можностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внеш­ний рынок.

*Преднамеренный демпинг*— временное умышлен­ное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и пос­ледующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства.

• *Постоянный демпинг* — постоянный экспорт това­ров по цене ниже справедливой.

• *Обратный демпинг -* завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встреча­ется крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний кур­сов валют.

• *Взаимный демпинг* — встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по зани­женным ценам. Встречается также ред­ко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного това­ра в каждой из стран.

Демпинг запрещен как международ­ными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми за­конами многих стран, которые позво­ляют применять антидемпинговые пош­лины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается прода­жа товаров на американский рынок по ценам “ниже справедливых”, нанося­щая ущерб национальной промышлен­ности. Разумеется, большие сложности возникают при определении справедли­вого уровня цены на тот или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предпола­гаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определен­ного предшествующего периода в стра­не, где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издер­жек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить од­носторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин.

*Антидемпинговая пошлина* — временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рын­ках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных пос­ледствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Обвинения друг друга в демпинге являются традиционным приемом торговой полити­ки развитых стран. Например, с начала 80-х годов каждые 5 лет только против американских корпораций выдвигается более 100 обвинений в демпинге, тогда как сами США выдвига­ют более 350. Страны Европейского союза выдвигают порядка 280 обвинений в демпинге своим торговым партнерам, но в то же время около 200 исков предъявляется им. Широко известен случай с обвинением ФРГ американскими производителями стали в демпинге стали на американский рынок в начале 80-х гг.: внутренняя цена западногерманских галь­ванизированных стальных листов составляла 617 долл. за *т,* тогда как в США они про­давались по 437 долл. за *т.* Сумма демпинга составляла 180 долл. за т, большую часть которой западногерманские производители получали в качестве дотации от правительст­ва. Департамент торговли США пригрозил ввести антидемпинговые пошлины на импорт стали из ФРГ, в результате чего германское правительство решило “добровольно” огра­ничить экспорт стали немецкими предприятиями в США.

В практике стран с переходной экономикой обвинения в демпинге были связаны в основном с сильными различиями в системе ценообразования и постепенностью процесса перехода на свободное ценообразование на внутреннем рынке. Например, Россия неод­нократно в начале 90-х годов обвинялась в демпинге алюминия на мировой рынок, что было связано даже не столько с государственным субсидированием алюминиевой промышлен­ности, которое тоже имело место, сколько со значительным разрывом в уровне внутрен­них и мировых цен, который остался от централизованно планируемой системы. Под угрозой применения антидемпинговых процедур Европейским союзом Россия была вы­нуждена ввести квоты на экспорт алюминия.

B числе нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструмен­ты, которые в подробностях изучают­ся международным правом, но тесно связаны с международной экономикой.

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых догово­ров и соглашений, которые заключаются между странами на уровне исполнителя и подлежат ратификации законода­тельной властью (парламентами). Они заключаются обычно на 5-10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участвующими сторонами.

В практике регулирования междуна­родной торговли наиболее часто ис­пользуются следующие режимы:

*Режим наибольшего благоприят­ствования* — РНБ - условие, закреплен­ное в международных торговых со­глашениях, предусматривающее пре­доставление договаривающимися сторо­нами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или бу­дет пользоваться любое третье государ­ство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания не­дискриминационного режима в между­народной торговле.

Национальный режим - режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридичес­ким лицам режим не менее благоприят­ный, чем режим для своих юридичес­ких и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами—членами интеграционных группировок и приме­нительно к вывозу капитала.

В практике международных экономи­ческих организации системы ООН иногда используется понятие справед­ливого и недискриминационного режи­ма, который не имеет четкого опреде­ления и используется в основном как напоминание о совершаемой неспра­ведливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых стран ми на двусторонней основе, содержите положение о применении РНБ, который стал универсальным правилом поддерживается ВТО. Например, к с редине 90-х годов Россия подписал пятилетние торговые соглашения с 13 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержал пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия — Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом со трудничестве с Индией, Долгосрочно соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом коммерческом и экономическом со трудничестве с Европейским союзом и т.д. Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

\* Изъятия для соседних стран целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятие, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом;

\* Изъятия и преимущества, выдающиеся из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торгов­ли. Страны, предоставившие опреде­ленные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением принци­па РНБ, искажающее влияние соглаше­ний о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно.

Изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы префе­ренций (ОСП) — действующая с 1971 года система таможенных льгот, предос­тавляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены torn значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

# 2. Организация внешнеторговой политики в странах с переходной экономикой

# 2.1. Внешнеторговая политика в странах Восточной Европы на примере Польши и Эстонии

Как было отмечено выше внешнеторговая стратегия страны складывается под влиянием множества факторов, часто разнонаправленных: состояния экономики, торговых и пла­тежных расчетов с другими государ­ствами, тенденций изменения конкуренции и т.д. Все это создает сложную и подвижную структуру внешней тор­говли, в результате которой формиру­ются либо внешнеторговые доктрины, либо преобладающие в тот или иной момент линии внешнеторговой поли­тики. Мировой рынок - это сложная, многоярусная, динамичная и все бо­лее конкурентная система. Каждая страна, включающаяся в эту стремящу­юся к равновесию (постоянно наруша­ющемуся благодаря появлению новых товаров и услуг) систему, вынуждена приспосабливаться к тому конкретно­му состоянию, которое существует на данный момент.

Конкуренция заставляет производите­лей постоянно обновлять технологию производства, снижать издержки, улуч­шать потребительские свойства продук­ции Причины изменения внешнетор­говых позиций международные экспер­ты рекомендуют искать прежде всего в области конкурентоспособности. Успе­хи одних стран в этом направлении не­гативно влияют на внешнеторговую де­ятельность других стран.

ПОЛЬША. Одним из факторов, определивших курс внешнеторговой политики Польши, является усиление связей с интеграционными группировками Западной Европы на базе трех договоров:

* Европейского договора, обеспечивающего Польше статус ассоциированного члена ЕС;
* договора о свободной торговле со странами Центральной Европы;
* договора о свободной торговле со странами ЕАСТ.

Рубеж 1995 года зафиксировал снятие большинства барьеров на пути продвижения польских товаров на рынки ЕАСТ и ЕС. С этого момента Польшей взят курс на либерализацию промышленного импорта. Процесс полного устранения импортных барьеров завершится к 2001 году. Либерализируя взаимную торговлю с ЕАСТ, Польша тем самым последовательно включается в процесс формирования Зоны свободной торговли, оформление которой завершится к 2002 году. В вопросах поставки сельскохозяйственных товаров применяется селективная и частичная либерализация, касающаяся снижения таможенных пошлин и других барьеров для нескольких групп товаров. Данный товарный рынок, следует признать, не подвержен полной либерализации, а лишь допускает частичное устранение торговых барьеров.

Со стратегической точки зрения, глобальной целью торговой политики Польши является усиление связей с ЕС, поскольку этот рынок несет в себе решение задач в обороте капитала, перемещении рабочей силы и приближении законодательного режима Польши к нормам ЕС.

Не прерываются торговые связи Польши с бывшими странами СССР. Сферами торгового сотрудничества явились: таможенная, взаимная защита инвестиций, устранение двойного налогообложения и т.д. В результате отмеченного, торговый оборот Польши со странами бывшего Союза возрос более чем в 5,8 млрд. долларов в 1999 году.

Для сравнения следует отметить, что в 1993 году он составлял приблизительно 3 млрд. долл. Распределение торгового оборота между этими странами по мере убывания можно представить следующим образом: Россия -5,1 млрд.долл., Украина - 1,2 млрд.долл., Беларусь -0,7 млрд.долл., Литва - 0,34 млрд.долл., Узбекистан -0,16 млрд.долл., Казахстан - 0,1 млрд.долларов.

Внешняя торговля Польши до 1989 оставалась монополией государства. С середины 1950-х до начала 1990-х годов стоимость импорта Польши увеличилась более чем в 20 раз (за исключением растущего медленнее ввоза продовольствия), но сама структура импорта страны осталась стабильной. С середины 1980-х годов стоимость экспорта росла такими же темпами, как и стоимость импорта, с небольшим отрицательным сальдо торгового баланса. В 1996 на топливо приходилось 8% общей стоимости импорта, на машины, оборудование и средства транспорта – 32%. Сельскохозяйственная продукция составляет 19% общей стоимости импорта, а потребительские промышленные товары – 9%. Основными статьями импорта являются нефть и нефтепродукты, прокат черных металлов и сталь, железная руда, металлообрабатывающие станки, пшеница, хлопок. [41;c,78]

В то время как структура импорта изменилась незначительно, состав экспорта изменился самым существенным образом. Доля топлива, сырья и полуфабрикатов сократилась с 64% общей стоимости экспорта в 1956 до 31% в 1981. За этот же период доля станков и машин, промышленного и транспортного оборудования в экспорте возросла с 16% в 1956 до 49% в 1981. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия уменьшился с 12% до 6%, а промышленных потребительских товаров (таких, как одежда и хозяйственные товары) вырос к середине 1970-х годов с 7% до 15%. Наиболее существенное изменение в структуре экспорта состояло в сокращении доли угля и кокса: в 1949 на них приходилась почти половина стоимости экспорта, а в 1981 – только 10%.

До конца 1980-х годов примерно половина объема внешней торговли Польши приходилась на страны советского блока – около 46% всего экспорта и 52% импорта в 1986. СССР был главным торговым партнером Польши: в 1986 на него приходилось почти 23% ее импорта и 25% экспорта. В течение последующих 10 лет география внешней торговли Польши сильно изменилась. Основными странами-импортерами стали Германия (24,9% всего импорта), Италия (9,8%), Россия (6,0%), Великобритания (5,8%), США (4,4%) и Нидерланды (3,9%). Порядок стран-экспортеров такой: Германия (34,6%), Россия (6,8%), Италия (5,3%), Нидерланды (4,8%), Франция (4,4%) и Великобритания (3,8%).

В 2000 объем экспорта Польши составил 27,2 млрд. долл., из них 70% приходилось на страны Европейского союза; объем импорта – 38,9 млрд. долл. В 1998 стоимость экспорта превысила стоимость импорта. [41]

Примечателен факт, что с октября 1996 года таможенная декларация Болгарии была заменена единым документом Европейского Союза, а также с 1.12.1996 г. Болгария вступила в ВТО. При этом учтены обязательства Болгарии по преференциальным торговым соглашениям с Европейским Сообществом, ЕАСТ и соглашений о формировании Зоны свободной торговли со Словакией, Словенией и Чехией. Торговая политика Болгарии преимущественно основана на экспортной ориентации. В товарной структуре экспорта значительная доля приходится на металлы и металлоизделия - 19%, химическую продукцию - 15%, продукты питания - 13%, машины и оборудование - 9%. Кроме того, Болгария экспортирует текстиль, минеральные продукты, транспортные средства, пластмассу и т.д. В структуре импорта преобладают минеральные продукты - 25%, машины и оборудование - 15%, химическая продукция - 12%, текстильные изделия - 9%. Основными партнерами являются Россия и Украина; Германия и Италия; Греция, Македония и Турция, на долю которых приходится более 50% товарооборота. В целом, в структуре внешней торговли Болгарии доля европейского Сообщества составила 41%, в структуре Центральной и Восточной Европы - 36% и на неевропейскую структуру приходится 23%.

Итак, либерализация экономики в странах Восточной Европы затруднила финансовое положение отечественных производителей (снятие импортных барьеров и льготный режим функционирования для иностранных инвесторов), и в конце концов дискриминировала восточноевропейские компании. В отличие от этого, наиболее позитивным представляется опыт азиатских стран, в том числе и Сингапура, где стратегия либерализма с массовым привлечением иностранного капитала сопровождалась усиленной поддержкой отечественных товаропроизводителей при жестком контроле уровня заработной платы и инфляции.

ЭСТОНИЯ. Среди стран бывшего СССР по степени открытости своей экономики и по параметрам экономического развития особое место занимает Эстония. Начатые здесь с 1994 года реформы к настоящему времени получили определенную качественную содержательность. Кардинальная пере стройка торговой политики в определенной мере обусловливалась исторически сложившимся размещением крупных перерабатывающих блоков, которые находились в сырьевой зависимости, а произведенная продукция централизованно распределялась. Учитывая узость внутреннего рынка для потребления собственной массы товаров, эстонская экономика сделала ставку на экспортную ориентацию.

Однако, период начала реформ переплетается с интенсивным спадом производства из-за разрыва хозяйственных связей. В этих условиях правомерной становится политика либерализации внешней торговли. Несмотря на снижающиеся темпы роста экспорта (1993г. - 192,5%, 1996 г. - 119%), доля ее в структуре ВВП имеет тенденцию к росту с (69% в 1993 г. до 79% в 1996 г.), что обусловлено высоким уровнем производительности труда, конкурентоспособностью продукции и др.

Либерализация внешней торговли дала импульс активному развитию импорта, поскольку он обеспечивает солидную долю внутреннего спроса. Так, если в 1993 году этот показатель был на уровне 70%, то к 1996 году он повысился на 6%. Либерализация внешней торговли обусловила ряд структурных изменений в экспортно-импортной политике, в частности, территориального характера (с тяготением торговли к западным рынкам) и товарно-номенклатурного характера (приспособление к западному рынку стимулировало спрос на экспорт сырья и полуфабрикатов с высокой степенью материалоемкости, а также продукции машиностроения и металлообработки. Активизация реэкспорта предопределилась ростом импорта деталей, узлов для машин и приборостроения). Сравнительное преимущество промышленного производства Эстонии в экспортных операциях повлекло рост реэкспорта, доля которого в стоимости экспорта превысила 30%.

Для стабилизации внешней торговли с начала перехода к новому этапу развития правительство Эстонии использовало различные инструментарии торговой политики. 1990-1991 г. в условиях тотального дефицита был использован механизм ограничения спроса сотен товарных позиций квотированием и лицензированием. Начавшаяся либерализация существенно ограничила их масштабы, оставляя под защитой сланец, глину, кварц. Однако перечень товаров, на которые были установлены импортные тарифы, остается обширным. Среди экспортных товаров таможенными пошлинами облагались предметы художественной и исторической направленности. Многие товары свободно лицензировались. Переориентация торговли Эстонии приоритетным выделила взаимосвязь с Европейским Сообществом, а заключенным договором о свободной торговле установила режим беспошлинной торговли. Тем не менее, Европейское Сообщество квотировало продовольствие, продукцию легкой промышленности. Причем для последней устанавливался более свободный доступ в случаях, если две конечные стадии обработки производились предпринимателями Эстонии. Аналогичные договора о свободной торговле были подписаны и с ЕАСТ.

Современный этап развития экономики Эстонии в числе крупных партнеров определил страны СНГ - сюда поставляется 25% продукции. Россия среди всех стран является вторым государством-партнером после Финляндии. Следует отметить, что в 1993 году доля стран СНГ в экспорте составляла более 30%. Если в 1992 году страны СНГ в структуре импорта составили приблизительно 40%, то в 1996 году их доля сократилась до 16,8%, а Россия стала вторым по значимости партнером. Страны Восточной Европы по причине сходства структуры производства и несложившегося механизма региональной производственной кооперации занимают как в экспорте, так и в импорте третье место после ЕС и СНГ.

Упор на создание открытой экономики в сочетании с использованием системы макроэкономического регулирования во многом предопределил достаточно длительный и болезненный характер преодоления Эстонией этапа кризисного развития и создания условий для стабилизации.

Внешнеторговая политика сыграла на этом весьма противоречивом этапе реформ довольно неоднозначную роль. С одной стороны, она стала инструментом реализации не самой оптимальной модели перехода Эстонии к рыночной экономике. С другой стороны, в рамках реально выбранного курса она объективно явилась одним из основных источников ресурсов для поддержания экономики страны “на плаву” и, кроме того, важнейшим инструментом начала интеграции (пусть несовершенной) большинства ее сегментов в систему рыночных связей. Во многом за счет импорта было обеспечено решение одной из задач начального периода реформ – насыщения потребительского рынка страны.

Таблица 2.1

Структура экспорта и импорта Эстонии в 2000 – 2001 годах (в % от общего объема)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| экспорт |  | Импорт |  |
| Текстиль машины и оборудование  древесина  химическая продукция  пищевые продукты | 14,2  13,4  11,4  8,8  7,8 | Машины и оборудование минеральное сырье  текстиль  химическая продукция  пищевые продукты | 21,9 9,8  9,4  9,2  8,4 |

Таблица 2.2

Внешнеторговые основные контакты Эстонии в 2000 – 2001 годах основном (в миллионах крон):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Экспорт | в % | импорт | в % |
| Страны Европейского Союза | 12768,9 | 51,1 | 24967,6 | 64,8 |
| СНГ | 6265,9 | 25,1 | 6496,1 | 16,8 |
| Латвия, Литва | 3502,2 | 14,0 | 1351,2 | 3,5 |
| Европейская Свободная торговая ассоциация | 699,2 | 2,8 | 832,0 | 2,2 |
| Северо-Американская Свободная торговая ассоциация | 576,8 | 2,3 | 1016,3 | 2,6 |
| Страны Центральной и Восточной Европы | 348,2 | 1,4 | 978,6 | 2,5 |

В 2000 году общий внешнеторговый оборот составил 101,7 млрд. крон, что на 59% больше, чем в 1996 году. Из этого количества товаров и услуг было экспортировано на сумму 40,4 млрд. крон, рост по сравнению с 1999 годом составил 62%. Прирост импорта за этот же период составил 58%. В первом полугодии импорт развивался активнее, во втором полугодии существенный перевес был на стороне экспорта, что и дало более высокий темп роста экспортной части внешнеторгового оборота. Внешнеторговый дефицит в 2000 году составил 20,9 млрд. крон, что на 7 млрд. больше, чем в 1999. [50]

Таблица 2.3

Основные внешнеторговые партнеры Эстонии (в % от общего объема)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| экспорт |  | Импорт |  |
| Россия  Финляндия  Швеция  Латвия  Литва | 18,7  15,7  13,5  8,7  6,1 | Финляндия  Россия  Германия  Швеция  США | 23,4  14,4  10,1  9,1  3,8 |

Среди государств NAFTA (Северо-Американская Свободная торговая ассоциация) - США с большим перевесом (доля составила 86%, рост объема экспорта 17%) сохранили первое место. Резко (в 15 раз) увеличился экспорт в Мексику (доля 6%), который складывается, прежде всего, из одноразовых поставок. Торговый баланс с государствами NAFTA в 2,3 миллиарда крон был отрицательным и составил 53% от баланса ассоциаации.

Доля государств CEFTA (Ассоциация Свободной Торговли Стран Центральной Европы) является самой малой, хотя в очередности государств произошли большие изменения. В прошедшем году Польша импортировала из Эстонии всего лишь 60% от импорта данного объединения, хотя годами ее доля была в пределах 80%; доля Польши в общем товарообороте внутри ассоциации снизилась до 52%. Наиболее всего снизился экспорт продуктов питания (84%), химтоваров (75%), древесины (36%), а также машин и оборудования (80%). В то же время, экспорт в Венгрию увеличился примерно в 6 раз. Доля Венгрии в ассоциации возросла по сравнению с прошлым годом с 5% до 27%. Торговый баланс с государствами CEFTA в 1,3 миллиарда крон был отрицательным и составил 57% от товарооборота ассоциации.

Доля государств CEFTA (Ассоциация Свободной Торговли Стран Центральной Европы) является самой малой, хотя в очередности государств произошли большие изменения. В прошедшем году Польша импортировала из Эстонии всего лишь 60% от импорта данного объединения, хотя годами ее доля была в пределах 80%; доля Польши в общем товарообороте внутри ассоциации снизилась до 52%. Наиболее всего снизился экспорт продуктов питания (84%), химтоваров (75%), древесины (36%), а также машин и оборудования (80%). В то же время, экспорт в Венгрию увеличился примерно в 6 раз. Доля Венгрии в ассоциации возросла по сравнению с прошлым годом с 5% до 27%. Торговый баланс с государствами CEFTA в 1,3 миллиарда крон был отрицательным и составил 57% от товарооборота ассоциации. [50]

В 1998 году Эстонией были подписаны Договора о свободной торговле с Польшей и Венгрией. Подписание аналогичных договоров с Румынией и Болгарией состоялось в 1999 году. В соответствии с эстоно-украинским Договором о свободной торговле был создан совместный комитет Договора о свободной торговле, в рамках работы которого состоялись два заседания – в Киеве и Таллинне. Проведены переговоры с Белоруссией по заключению торгово-экономического Договора.

В 1998 году продолжил работу торговый представитель в Российской Федерации, в Москве, и был направлен торговый представитель в Украину, в город Киев. Основной целью деятельности торговых представителей является предоставление эстонским предприятиям информации о торговых условиях зарубежных государств и их консультирование при выборе маркетинговых каналов и исследовании рынка. Ожидаемый результат работы торговых представителей - увеличение экспорта эстонских товаров и развитие торговых связей между Эстонией и иностранными государствами.

За короткий исторический период независимого развития Эстонии проведена огромная работа по становлению республики как суверенного государства.

Сегодня Эстония на полноправной основе входит в состав самых авторитетных и влиятель­ных международных организаций, наращивает дружеские связи с десятками стран на всех континен­тах, тесно сотрудничает с крупнейшими банковс­кими и финансовыми органами, негосударст­венными и неправительственными организация­ми.

В основе формирования внешнеторговых и внешнеполитическихполитических связей Эстония при­держивается выработанных еще в первые годы. своей независимости следующих основополага­ющих принципов:

Во-первых, верховенство национально-госу­дарственных интересов при всемерном учете вза­имных интересов;

Во-вторых, равноправие и взаимная выгода, невмешательство во внутренние дела других го­сударств;

В-третьих, открытость для сотрудничества вне зависимости от идеологических воззрений, при­верженность общечеловеческим ценностям, со­хранению мира и безопасности;

В-четвертых, приоритет норм международного права перед внутригосударственным;

В-пятых, развитие внешних связей как на основе двухсторонних, так и многосторонних соглашений.

Составной частью интеграции в мировое со­общество является развитие связей с различны­ми региональными объединениями государств. Эстония плодотворно сотрудничает с такими региональными международными организациями, как Европейский союз, ОБСЕ, НАТО, ЭКО, ОИК и другие.

Европейское направление внешней политики значительно расширилось — оно включает как сотрудничество с отдельными ев­ропейскими странами, так и в целом Европей­ский континент, на котором успешно осуществляется своя региональная, европейская интеграция.

Европейская составляющая интеграции Эстонии в мировое сообщество жизненно важна с точки зрения наших национальных интересов. Европа и в целом весь Запад — это источник высоких технологий и инвестиций, это символ современной демократии и прав человека. Все это жизненно необходимо молодому государству Эстония, которое поставило своей стратеги­ческой задачей обновление и прогресс, чтобы войти в XXI век высокоразвитым и современ­ным демократическим государством с устойчивым развитием.

## 2.2. Внешнеторговая политика в странах СНГ (на примере Российской Федерации и Казахстана)

Распад СССР поставил все постсоветские государства перед фактом необходимости разрешения сложных задач, которые были связаны с возведением пограничных и таможенных барьеров, отсутствием ценового механизма и необходимостью определения взаимовыгодных партнеров. С этого периода началась ускоренная переориентация эстонской экономики на новые страны - скандинавские, западноевропейские и восточноевропейские, которые все более снижали долю стран бывшего СССР. Одновременно были приняты меры по либерализации внешней торговой политики: отмена и снижение наиболее высоких таможенных тарифов на импортные и экспортные товары. К концу 1992 года все экспортные пошлины были упразднены, а импортные на ряд товарных ценностей были повышены. Снижению подверглись неакцизные товары.

Приобретение национальной независимости стран СНГ существенным образом изменило страновые приоритеты в экспортной и импортной политике. Факторы, которые привели к изменению географии внешней торговли, следующие:

* перераспределение грузопотоков между партнерами СССР после распада СЭВ;
* изменение вектора экспортных и импортных потоков после распада СССР.

В обоих случаях привлекательными делали новые рынки, находящиеся за пределами СЭВ, следующие причины: гарантированная оплата в СКВ; инфляционные обстоятельства, трудности платежной системы, что давало возможность наращивать экспорт при условиях сокращения экспортных возможностей стран. Эйфория независимости делала предпочтительным для отечественных товаропроизводителей внутренний, а не внешний рынок; вступление стран СНГ в кризис производства, особенно в отраслях обрабатывающей промышленности.

Для сбалансированности доходов необходимо использование в экспортных целях больших ресурсов добывающей промышленности. Состояние денежно-кредитной системы того периода приоритетным предопределило звенья производственной системы, работающие на экспорт.

Следует отметить, что мировой рынок не оказывал существенного влияния на развитие экономики республик бывшего СССР. На наш взгляд, факторообразующими данное явление служат:

* наличие жесткой политики изоляции, обусловленной ориентиром "догнать и перегнать в развитии страны развитого мира";
* обладание богатым природным потенциалом и трудовыми ресурсами, что формировало острую потребность в международном сотрудничестве;
* ограниченные потенциальные возможности последствием интеграционного процесса в СЭВ;
* количественная и качественная закрепленность торговых партнеров СССР ограничивала возможности усиления сбалансированной валютной политики со странами мира, что подтверждается высокой долей стран СЭВ (62%) в международной торговле и низкой долей стран дальнего зарубежья (промышленно развитых - 22%, развивающихся - 11%);
* изолированность стран СССР от нового витка научно-технической революции, что предопределило в экспорте сдвиги, полярные международной торговле: топливо и сырье - 54%, доля машин и оборудования - 15%;
* централизованная система управления сконцентрировала право осуществления экспортно-импортных операций в узком круге субъектов рынка (министерства, ведомства, объединения). Так, к 1990 году из 200 субъектов, пользовавшихся этим правом, 155 приходилось на министерства и ведомства.

Охватившая суверенные государства эйфория независимости вдвое снизила торгово-экономические связи с Россией и бывшими странами СЭВ. Рост экспорта каждое новое государство обеспечивало наращиванием физического объема поставок при существенном снижении средних экспортных цен.

РОССИЯ. Важнейшим событием в области регулирования экспорта в 1999 году – начале 2001 года стал возврат к применению *экспортных пошлин*. Они были отменены весной 1996 года, под давлением МВФ и Всемирного банка. Но в связи с новыми экономическими условиями международные финансовые организации не стали препятствовать восстановлению экспортных пошлин, с помощью которых Правительство РФ рассчитывало в 2000 году получить 30.2 млрд. рублей дополнительного дохода.

Одновременно был усилен государственный контроль над экспортом и в некоторых других направлениях. В отдельных случаях необходимость введения пошлин и усиление контроля было вызвано не только *фискальными* соображениями. Это было вызвано и тем, что в результате увеличения оттока отдельных товаров за границу, в результате *девальвации* рубля, возник их дефицит на внутреннем рынке.

В октябре 1999 года постановлением Правительства РФ было введено лицензирование экспорта из России необработанных шкур крупного рогатого скота, овец и некоторых других животных, а также семян подсолнечника, репса и соевых бобов. А в начале 2000 года на данные товары, на необработанные лесоматериалы из дуба, ясеня и бука, на отходы и лом цветных металлов были установлены комбинированные экспортные пошлины в размере 10%, но не менее определённой суммы (в ЭКЮ, а позже в евро) с единицы веса.

В конце января 2000 года были введены пошлины на экспорт мазута, кокса, газов и каменноугольных смол, битума и асфальта, сланцев, природного газа, изделий из цветных металлов, нефти и нефтепродуктов в размере 5% от таможенной стоимости (на природный газ – 5%, но не менее 2-х евро за тонну). Правительство связывало особые надежды с обложением вывозимой нефти, но мировые цены на нефть снизились почти до уровня себестоимости её добычи в России. К тому же влияние девальвации рубля на экспорт нефти ослабло из-за того, что значительная часть валютных доходов нефтяных компаний остаётся за границей: тратится на закупку иностранного оборудования и материалов, на погашение иностранных кредитов.

Другим направлением мероприятий в области регулирования экспорта стало усиление контроля за *возвратом валютной выручки* от экспортных операций в страну, недопущение незаконного перевода валюты за границу под фиктивные импортные контракты.

В последние годы обострилась проблема доступа России на зарубежные рынки. В отношении российских товаров в разных странах действует 67 дискриминационных ограничений. Они, как правило, связаны с обвинениями в демпинге и подрыве рынков. В ЕС под такие ограничение попадают 13 товарных групп, поставки которых оцениваются в 250 млн. ЭКЮ и составляют около 10 % российского промышленного экспорта в страны ЕС.

В начале 2001 года США использовали крупнейшие по своим негативным последствиям антидемпинговые процедуры против российских товаров на американском рынке. США до сих пор отказывают России в предоставлении статуса рыночной экономики, что позволяет применять к российским товарам дискриминационные и произвольные правила.

Администрация США пыталась ограничить развитие торгово-экономических связей и расширение военно-технического сотрудничества России с некоторыми третьими странами, например, Ираном. Под нажимом США 20 января 2000 года было принято правительственное постановление о контроле за внешнеэкономическими контактами ракетно-космической промышленности.

В феврале 2000 года США приняли решение о запрете на торговлю и оказание технического содействия против 10 российских организаций. Они подозревались в сотрудничестве с Ираном в ракетной и ядерной областях. Это решение было принято не смотря на то, что Правительство РФ усилило контроль над коммерческой деятельностью, которая вызывает беспокойство американцев. Однако США продолжают расширять круг, предоставляемых России претензий. В феврале 2000 года госдепартамент США официально предупредил Правительство РФ, что если Россия будет поставлять Сирии противотанковое оружие, то финансовая помощь США будет сокращена на 16 %.

Проводя такую политику, США пытается поставить под свой контроль внешнюю политику России, вытеснить её с рынков высоких технологий. В ответ российским властям вполне можно было бы активизировать использование защитных мер или угроз их применения по отношению к американским товарам. Мировой опыт показывает, что применение встречных санкций в ответ на дискриминационные акции других стран – довольно эффективное оружие защиты интересов своих экспортёров.

23 января 1999 г. правительство приняло постановление, увязывающее уровень государственных сборов с нефтяных операций с изменением цен на мировых рынках. С экспорта нефти по цене от 9,5 до 12,5 долл. за баррель взимается пошлина 2,5 евро с тонны; сверх 12,5 долл. – 5 евро. Если же цена на нефть опустится ниже 9,5 долл. за баррель, то экспортная пошлина с нее не взимается, как это и случилось в марте 1999 года.

С начала 2000 года цена тонны нефти на мировом рынке увеличилась примерно на 100 долларов, этим обусловлено решение Правительства об увеличении экспортных пошлин на нефть с 23 сентября 1999 г. до 7,5 евро за тонну, а с 8 декабря - до 15 евро за тонну. Такое повышение экспортных пошлин позволит привлекать в бюджет дополнительно 1,8 млрд. руб. в месяц.

С 21 декабря 1999 г. введена экспортная пошлина на природный газ в размере 5% от таможенной стоимости, но не менее 2,5 евро за тонну газа, вывозимого с территории РФ за пределы государств-участников Таможенного союза. Эта мера даст бюджету дополнительно 10 млрд. руб. доходов в год. Экспортная пошлина была введена в связи с тем, что цена на газ на мировом рынке поднялась с 52-53 долл. за 1000 м3 в начале 1999 года до примерно 90 долларов – в настоящее время. В случае изменения конъюнктуры мирового рынка размер экспортной пошлины может быть пересмотрен.

В течение года правительство постоянно расширяло номенклатуру товаров, облагаемых вывозными пошлинами: рыба, крабы, спирт этиловый, отходы и лом черных металлов, нитрат аммония, древесина и изделия из нее, бумага и картон и изделия из них, драгоценные и полудрагоценные камни и металлы, другие товары.

Начиная с мая, вывозные пошлины на многие товары стали применяться при вывозе, как в страны дальнего зарубежья, так и в страны СНГ, за исключением стран-участниц Таможенного союза. С 1 августа взимается экспортная пошлина на сырую нефть при вывозе ее из России во все страны, за исключением членов Таможенного союза.

Первоначально предполагалось введение экспортных пошлин на 6 месяцев, но в дальнейшем их действие было продлено. Так, Постановлением Правительства РФ №798 продлено действие введенных в феврале 1999 года сроком на 6 месяцев 5%-х экспортных пошлин на медь, никель и продукты переработки угля. Данное постановление закрепляет действие пошлины до принятия следующего постановления, снимая, таким образом, 6-месячный срок их действия.

Вывозные пошлины размером 5% от таможенной стоимости товара введены с 13 июля на необработанный никель, никелевый штейн и другие промежуточные продукты металлургии никеля, а также на любые изделия из никеля.

Еще в декабре 1999 г. Государственная Дума приняла закон о первоочередных мерах в области бюджетной и налоговой политики, повышающий долю выручки, которую экспортеры обязаны продавать, до 75%. Соответствующие изменения в свои инструкции тогда же внес Центральный Банк. Однако вскоре широкое распространение получила схема экспорта, обходящая принятый закон при помощи посреднических фирм, зарегистрированных в странах СНГ. Таким образом, помимо сокрытия валютной выручки экспортерам удавалось избежать обложения экспортными пошлинами.

15 марта 2000 года был подписан Указ “Об изменении порядка обязательной продажи части валютной выручки”, обязывающий резидентов РФ в семидневный срок после поступления экспортной валютной выручки продавать 75% суммы на внутреннем валютном рынке РФ через банки и другие кредитные организации, имеющие соответствующие лицензии ЦБ РФ по рыночному курсу на день продажи валюты. Главное отличие указа Президента от закона и инструкции ЦБ – льгота экспортерам, которые погашают долги иностранным кредиторам. Они могут продавать не 75%, а только 50%. Ключевую роль в появлении указа сыграли сами иностранные кредиторы, пытающиеся хотя бы косвенно компенсировать невыгодные для них схемы реструктуризации долгов российского правительства.

20 сентября подписано Постановление Правительства РФ № 1053 о введении экспортных пошлин на бензин, дизельное топливо и мазут. На высокооктановый бензин вводится пошлина 20 евро за тонну, низкооктановый - 10 евро за тонну, дизельное топливо облагается пошлиной 10 евро за тонну, мазут – 12 евро за тонну.

До августовского кризиса 1998 года ограждение отечественных производителей от разрушительной, а иногда и недобросовестной иностранной конкуренции, то есть проведение политики протекционизма, осуществлялось Россией довольно робко, с оглядкой на мнения влиятельных международных организаций и иностранных партнёров.

Первые шаги по направлению к протекционизму были сделаны в начале 1998 года. Был упорядочен ввоз в страну крепких спиртных напитков, повышены пошлины на ввоз лекарств, аналоги которых производятся в России. Также были введены временные пошлины на белый сахар (20%) и сахар-сырец (74%), повышены пошлины на импорт посуды, некоторых изделий домашнего обихода и изделий из дерева. Было введено лицензирование импорта цветных телевизоров.

Ряд решений государственных органов был направлен на усиление таможенного контроля, который остаётся слабым местом системы внешнеторгового регулирования. В мае 1998 года приказом ГТК были введены новые правила транзита табачных изделий по территории РФ, т. к. раньше под видом транзита они в значительных количествах ввозились беспошлинно. Транзит был разрешён при условии уплаты таможенных платежей путём внесения на депозит таможенного органа причитающихся сумм. Транзит же с перегрузкой на другое транспортное средство стал возможен только с разрешения ГТК. В июне 1998 года был ужесточён порядок перевозки транзитом с использованием автомобильного транспорта таких товаров, как шоколад, продукты питания, содержащие какао, приёмная аппаратура для телевизионной связи, мебель. В январе 1999 года был усилен контроль за перемещением по территории РФ этилового спирта.

Но Правительство так и не решилось пойти на более радикальные меры по ограничению импорта, когда стал резко ухудшаться торговый и платёжный баланс. Правда в середине июня 1998 года оно ввело временный 3%-ый налог на весь импорт, который стал слишком мал, чтобы выполнять какие-то иные функции кроме фискальных. Через месяц льготная ставка НДС, применяемая к ввозимым продуктам питания и товарам для детей, была повышена на 10%. Но всё равно это были недостаточные меры. Правила ВТО допускают применение и более жёстких мер с целью воздействия на платёжный баланс и поддержания национальной валюты, если того требуют обстоятельства.

В ноябре на основании принятого ещё до финансового кризиса закона освобождается от уплаты НДС ввозимое по контрактам технологическое оборудование и специальные транспортные средства. Отменяется введённая ранее специальная пошлина на сахар-сырец и белый сахар.

Другие решения, несколько ужесточившие таможенный режим, скорее, направлены на укрепление таможенной дисциплины, упорядочение ввоза и закрытие лазеек, которые позволяют избегать уплаты таможенных платежей, чем на ограничение импорта. К таким мерам можно отнести постановление Правительства о лицензировании импорта табака и лекарственных средств, а так же отмену льготного беспошлинного режима ввоза товаров для собственных нужд представительствами иностранных фирм в России.

С 14 марта 2000 г. введены новые правила ввоза в Россию лекарственных средств. Новый порядок предусматривает наличие у импортеров лицензий на ввоз медикаментов, сертификата качества и свидетельства о регистрации лекарственных средств на территории России. Действовавший ранее порядок ввоза медикаментов не предусматривал наличие лицензии.

В течение 2000 г. проводилась корректировка ставок импортных пошлин. Так, в августе Правительство РФ приняло Постановление №933 о частичном изменении таможенного тарифа РФ, в соответствии с которым снижены ставки таможенных пошлин на некоторые продовольственные и непродовольственные товары. В соответствии с постановлением, ставка таможенной пошлины на пищевые мясные субпродукты снижена с 15% до 5%, на рыбные отходы - с 10% до 5%. Ставки пошлины на плиты, листы, пленку, фольгу, полосы (или ленту) из полимеров винилхлорида установлена в размере 5% вместо существующих в настоящее время 15%. Импортная пошлина на древесноволокнистые плиты плотностью более 0,5 г/куб. см, но не более 0,8 г/куб. см (без механической обработки или облицовки) снижена с 20% до 10%. Ставка на крепежную арматуру, фурнитуру и аналогичные детали, применяемые в мебели, установлена в размере 15%. На части мебели из дерева ставки таможенной пошлины составляет 10%, но не менее 0,35 за кг (ранее 20%, но не менее 0,7 евро за кг).

С 1 марта 2000 г. дополнительная 3-х процентная импортная пошлина отменена на все товары, ввозимые в Российскую Федерацию.

В России введены новые правила ввоза автомобилей физическими лицами. Ранее в отношении автомобилей иностранного производства, независимо от года их выпуска, взимался совокупный таможенный платеж, эквивалентный сумме пошлины, акциза, НДС и других налогов. Согласно новым правилам, весь набор таможенных платежей и налогов будет взиматься не только в отношении новых, но и подержанных автомобилей.

В течение 2001 года продолжалась работа по защите отечественного товаропроизводителя. Так, на период с 1 августа 1998 г. до 31 января 2001 г. введена ставка сезонных пошлин на сахар-сырец и сахар белый, ввозимые на территорию РФ, в размере 45% его таможенной стоимости. В соответствии с постановлением правительства сезонными пошлинами облагается, в том числе сахар-сырец и сахар белый, ввозимые в Россию с территории Белоруссии, в том случае, если они выпущены для свободного обращения в Белоруссии без взимания сезонных пошлин или без перечисления уплаченных сумм этих пошлин в федеральный бюджет в установленном порядке.

Было проведено заседание Межведомственной комиссии Совета Безопасности Российской Федерации по вопросу “О последствиях присоединения России к ВТО с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны”.

Решением Правительства Российской Федерации были утверждены первоначальные тарифные предложения и российская сторона официально заявила о готовности начать двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров с заинтересованными странами-членами ВТО. В целом около 30 стран выразили намерение в ближайшее время провести тарифные переговоры с Россией.

В 2001 году в Москве прошли двусторонние тарифные переговоры с делегациями Японии, ЕС, США и Канады. В ходе данных встреч обсуждались российские тарифные предложения, а также смежные вопросы, связанные с доступом на рынки товаров, ряд других проблем по тематике ВТО. В апреле в Женеве была проведена серия тарифных переговоров с Норвегией, Пакистаном, Швейцарией, Чехией и Словакией. В Москве также прошли встречи с представителями Швейцарии, Новой Зеландии, Вьетнама, ряда других европейских стран, где обсуждались вопросы присоединения России.

В феврале - апреле 2001 года российская сторона провела на дву- и многосторонней основе серию консультаций по вопросам присоединения к ВТО с государствами-участниками Таможенного Союза (Белоруссия, Казахстан, Киргизия), а также с Украиной и Молдовой.

В 2001 году продолжалась работа по присоединению России к Всемирной Торговой Организации. На заседании Рабочей группы, которое состоялось 26-28 октября 2001 году в Женеве, российская делегация представила пакет документов, содержащих первоначальные предложения по взаимному доступу на рынок услуг. Эти предложения являются одним из последних этапов в присоединении к ВТО и включают в себя перечень обязательств по услугам по конкретным секторам, а также список изъятий из режима наибольшего благоприятствования. Российская сторона на сегодняшний день представила 85% от пакета предложений, предусматриваемого переговорами по рынку услуг. В частности, еще предстоит доработать предложения по российским обязательствам на региональных рынках услуг.

В сентябре 2000 года, после кризиса, ЦБ РФ ввёл жёсткие ограничения на формы расчетов в иностранной валюте по экспортным и импортным операциям. Позже был ужесточён контроль над сроками зачисления валютной выручки. Фактически срок перевода валютной выручки был сокращён со 180-ти до 60-ти дней. 31 декабря 1998 года ЦБ РФ повысил норматив обязательной продажи валютной выручки экспортёрами на рынке с 50 до 75% и сократил срок её реализации с 14 до 7 дней.

В 2001 году продолжились сокращения импорта с/х продукции - тенденции предшествующего года. В январе-сентябре 2000 годэкспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия в стоимостном выражении был ниже показателя за соответствующий период прошлого года на 36%, а импорт – на 40%.

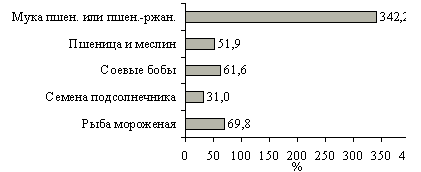


Рис.2.1. Изменение экспорта некоторых видов сельхозпродукции и продовольствия в январе-сентябре 2000 года по сравнению с январем-сентябрем 1999 г.

Дополнительным фактором, сдерживающим рост агропродовольственного экспорта, были введенные в начале 2000 года экспортные пошлины на соевые бобы и семена подсолнечника. Экспорт зерна сократился в результате введения правительством запрета на экспорт зерна и других видов продовольствия, которое поставляется в страну в рамках продовольственной помощи. Однако российские экспортеры нашли возможность избежать данного ограничения с помощью расширения экспорта муки. Экспорт муки в январе-сентябре 2000 года превышал объемы поставок за аналогичный период прошлого года более чем в 3 раза.

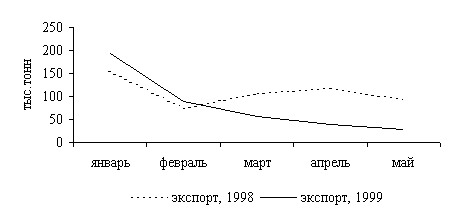


Рис. 2.2. Динамика экспорта пшеницы в январе-мае 1999 годи январе-мае 2000 г.

**КАЗАХСТАН**. В условиях вхождения в мировое пространство Казахстан вынужден был адаптироваться в тактических приемах и стратегии осуществления торговой политики, подключения арсенала экономических инструментов. Однако при переходе на стадию сбалансированной экономики: не произошло изменений в структуре экспорта республики, которая по-прежнему относится к разряду сырьевых, о чем свидетельствует интенсивный рост доли сырья, полуфабрикатов и продовольствия, превысившей 80% от общего объема; кризис неплатежей, в котором уже несколько лет пребывает Республика Казахстан, сделал выгодной ориентацию экспортных производств на внешний рынок в целях получения стабильных доходов. В итоге внутренний спрос экономики, отнесенной к разряду второго порядка, обусловил остаточный принцип его удовлетворения. Об этом свидетельствует срыв ритмичности работы многих производств из-за отсутствия сырья.

Экономика республики подвержена лихорадкам, обусловленным изменением конъюнктуры на мировом рынке и падением мировых цен. И как следствие, несет огромные валютные потери, а в условиях недиверсифицированности экспорта - потери от сокращения физического объема экспорта продукции.

Высокая техническая и технологическая зависимость национальной экономики от стран, поставляющих наукоемкую и капиталоемкую продукцию, способствует завозу не самых передовых видов оборудования, машин, что в конечном счете, повышая объемы производства продукции, тем не менее не способствует такому наращиванию производительности труда, как в ряде новых индустриальных стран. Более того, значительная часть валютных средств расходуется на поддержание текущих нужд, приобретение необходимых компонентов, не создавая условий для накопления и дальнейшего расширения масштабов производства.

Отсутствие глубоких стадий переработки, а в ряде случаев и первичной большинстве своем невозобновляемых сырьевых ресурсов, не способствует оседанию значительных объемов добавочной стоимости, которые мигрируют за пределы страны.

В предыдущие годы Республика Казахстан проводила интенсивные меры по изменению и отказу от своих тарифных барьеров. Прежде всего. было отменено импортно-экспортное лицензирование, в соответствии с принятыми постановлениями с 1995 году были устранены требования по лицензирование по экспорту и импорту всех товаров, но, как и во многих государствах, исключение составили оружие, наркотики, драгоценные металлы, дикие животные и т.п. товарные группы, количество которых охватывает 19. При этом категории товаров, которые обусловливают необходимость сохранения лицензирования в определенной мере имеют сходство не только со странами СНГ, но и со многими странами мира. Одновременно в 1995 году Казахстан устранил экспортные квоты, ограничения охватывают лишь частично экспортную инфраструктуру. Факторами, тормозящими экономический рост, явились экспортная регистрация, предотгрузочная инспекция, неадекватные таможенные процедуры и экспортные тарифы. Экспортные тарифы к уровню 1996 года сократились с 5,3% до 4,1%, количество же продуктов, облагаемых такими тарифами, за этот период снизилось с 733 до 259. Но и такой перечень категорий товаров и услуг все же следует признать препятствующим процессу либерализации фактором. Среди стран Таможенного Союза все экспортные тарифы были упразднены в середине 1996 года.

Вхождение Республики Казахстан в Таможенный Союз обусловило изменение средневзвешенных импортных тарифов с 3,0% до 7,5%, что вовсе не способствует развитию внешней торговли. Все это, в конечном счете, осложняет процесс вступления республики во Всемирную торговую организацию. В условиях же членства улучшится не только внешняя торговля, но и будет обеспечено преимущество в привлечении иностранных инвестиций, даст гарантию на приобретение статуса наибольшего благоприятствования для казахстанского экспорта. В настоящее время здесь объединены интересы 110 стран.

Семилетняя практика осуществления внешнеторговой политики была направлена на формирование системы торговых отношений как с государствами СНГ, так и зарубежными странами и осуществлялась в соответствии с принципами эффективной интеграции республики в мировое рыночное пространство. Однако анализ проводимых реформ свидетельствует, что казахстанский путь к открытости экономики своеобразен, ив нем сочетаются меры, иногда полярные друг другу. Первая Государственная программа стабилизации экономики 1991-1992 гг. сферой регулирования межреспубликанской внешней торговли сохраняла систему госзаказов и практически за государством сохранялась функция контроля внешнеэкономической деятельности субъектов рынка. Принятые законы того периода частично способствовали решению таможенных реформ и ценообразования, Вступление республики в стадию спада производства и инфляционных процессов обусловило необходимость принятия антикризисной программы развития (1993-1995 гг.). Правомерным было бы считать, что это дало начало становлению государственной стратегии во внешней торговле. Элементы реформы были направлены на исключение монополии государства и передачу хозяйствующим субъектам операций по внешнеэкономической деятельности. Монополия сохранялась лишь на экспорт стратегических товаров.

В этот период были введены тарифы на импорт товаров, повышены пошлины на импорт предметов роскоши и ряд других товаров - преследовалась цель защиты отечественного производителя от иностранной конкуренции. На границах республики были введены таможенные режимы, Нормализации внешнеэкономической деятельности Казахстана способствовало принятие законов, регулирующих валютные проблемы, либерализацию внешнеэкономической деятельности, проблемы лицензирования, формирование Экономического и Таможенного союзов.

Необходимо отметить, что по истечении пяти лет независимости в республике стала проводиться политика, учитывающая национальные интересы. Анализируя принятые государственные программы, начиная с 1991г. можно отметить, что первый этап реформирования торговой политики характеризуется отсутствием целостной концепции преимущественно основан на применении жестких административных регуляторов. Так, в 1992г. экспортному лицензированию подвергалось более ТОО наименований товаров, в следующие два года 61 и 35 соответственно. Экспортные же квоты охватывали перечень более 90 товаров которые за аналогичный период снизились до 34, а затем до 7. Это в основном, нефть, газ, черный и цветной металлы уголь железные сплавы. Из них лишь 30% квот выставлялись на аукцион, а остальная часть строго распределялась между семью монопольными торговыми компаниями в административном порядке. Такая форма развития экономики вела границах всего бывшего Советского Союза и двусторонними торговыми соглашениями между государствами. В целях регулирования необоснованно высокого вывоза ценных товарных позиций в определенной мере правомерным становилось введение контроля в форм экспортных квот и лицензий, а также использование экономических мер, снижающих экспортные потоки из страны. Так, в 1993 году налоги на экспорт применялись к 145 видам продукции, и амплитуда колебаний достигала от 1 до 30%. В следующем году эти проценты были уменьшены до 7-8% в среднем. Данные налоги преимущнственно охватывали экспорт в страны дальнего зарубежья в конце же 1994 г. они распространились на экспорт других стран. В масштабе республики в виды налогов удерживалось около 44% выручки в инвалиде. Поскольку данный этап (до введения тенге) отличался валютной нестабильностью, капитал ухолил через экспорт по заниженным ценам. Помимо этих регуляторов в торговой политике Казахстана были использованы и другим элементы, такие, как налог на нахождение нести НЛС акцизы, антимонопольные комиссионные и др.

Учитывая точный дефицит на отечественном рынке, импортная политика не была столь жесткой, контроль был относительно строг и преимущественно использовались технические барьеры. Лицензии на импорт применялись в отношении б видов продукции (детское питание, медицинские препараты, пестициды, гербициды, удобрения, промышленные отводы и взрывчатые вещества). Налоги на импорт были также незначительны, однако к середине 1993 года они варьировали от 0,5 до 21%, а в 1994 году подскочила до 50%. Импортные пошлины превышали 2-3% общего импорта. Учитывая, что таможенная и налоговая службы находились в стадии становления, надо полагать, что дохода от налога на импорт были незначительны.

Второе этап в становлении внешнеторговой политики Республики Казахстан, как свидетельствует вышеизложенное, Отличается постепенным переходом от жесткого контроля со стороны государства внешнеэкономической деятельности к построению торговых отношений с партнерами на базе адаптации к международным нормам и использованием экономических регуляторов.

Третьим этапом можно назвать опыт торговой политики 1999-2001 годов поскольку к данному периоду были отменены большая часть экспортных квот, импортные лицензии, сокращена монополизация в осуществлении внешнеэкономических операций и другие. Торговую политику этих лет характеризуют как либеральную, сопровождающуюся процессам демонополизации и изменением страновых приоритетов. Если в 2000 году страны СНГ во внешней торговле республики Казахстан занимали 67%, Европа -21%, Азия - 9%, то к началу 2001г. доля СНГ составила 44%, Европы - 29%, Азии - 23%. Соответственно произошли изменения и в товарной номенклатуре экспорта-импорта республики, хотя сырьевая направленность республики по-прежнему сохраняется. Так, удельный вес топлива, сырья и продуктов первичной переработки в структуре эксперта достигает 90%, а в структуре импорта преобладают товары, сырье для легкой и пищевой промышленности, машины и оборудование производственного назначения.

# 3. Внешнеторговая политика Республики Беларусь на современном этапе

# 3.1. Анализ состояния и перспектив развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь

Беларусь это малая страна с открытой экономикой. Данный статус предопределяет высокую степень зависимости от ВЭД прежде всего внешней торговли. Для внешнеэкономической политики Республики Беларусь свойственна такая ситуация, которая находится в стадии экономического и финансового кризиса. По итогам 2000 года, 60% расходной части своего бюджета Беларусь направляет на погашение государственного внутреннего и внешнего долга, который составил 120% к валовому внутреннему продукту.

Правомерно будет сделать вывод, что основой критического состояния экономики Республики Беларусь служат замедленные темпы структурного реформирования, как то;

* запоздалый процесс приватизации;
* дестабилизация банковской системы;
* недостаточные объемы валютных резервов;
* непривлекательность страны для иностранного инвестирования;
* значительные убытки от применения эмбарго в отношении Югославии, Ливии, Ирака;
* неразрешенность платежного кризиса и т.д.

Основными законами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность в Республике Беларусь, являются законы: "Об основах внешнеэкономической деятельности" (принят 24.10.1990 г.), "Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь" (14.11.1991г.), "Таможенный кодекс Республики Беларусь" (06.01.1998 г.), "О таможенном тарифе" (05.12.1997 г.), "Об экспортном контроле" (06.01.1998 г.), "О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами" (02.12.1999 г.).

С 1996 г. режим внешней торговли в Республике Беларусь формируется под воздействием Таможенного союза четырех стран — России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана (в 1998 г. к Таможенному союзу присоединился Таджикистан). Внутри этого союза Беларусь развивает особо тесное сотрудничество с Россией, на которую в настоящее время приходится около 55 % внешней торговли страны. Таможенный союз призывает к полному согласованию внешних тарифов на импорт, введению единых правил торговли с третьими странами, а также к отмене всех налогов на экспорт. В этих областях с начала 1997 г. отмечается прогресс: все внутренние тарифы на торговлю с членами союза отменены, что привело к возникновению зоны свободной торговли. Беларусь и Россия практически полностью согласовали все тарифные ставки в торговле с третьими странами. Казахстан и Кыргызская Республика согласовали около 50 % своих внешнеторговых тарифов. Члены союза работают также над проектом соглашения о создании единого экономического пространства. С начала 1998 г. вступил в силу порядок приобретения гражданства, обеспечения свободного передвижения физических лиц и облегчения перевода денежных средств.

Действующие в настоящее время ставки импортных тарифов содержатся в Постановлении № 72 Совета Министров Республики Беларусь от 10 февраля 1997 г. (с изменениями и поправкам в декабре 1997 г. и в мае 1998 г.). Товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь из стран СНГ, таможенными пошлинами не облагаются. Страны, с которыми в торгово-экономических отношениях Республика Беларусь применяет режим наибольшего благоприятствования, облагаются таможенными пошлинами по утвержденным настоящим постановлением ставкам. Товары, которые ввозятся из развивающихся стран, пользующихся преференциальным режимом, облагаются таможенными пошлинами в размере 75 % от утвержденных ставок, а товары, ввозимые из наименее развитых стран, пользующихся таким же режимом, таможенными пошлинами не облагаются. Однако определен большой перечень товаров, на которые подобная льгота не распространяется. Это, в частности, пиво, вина, водка, виски, сигареты, фармацевтическая продукция, ряд изделий легкой промышленности и т. д. Ставки таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Беларуси товары после их согласования с Российской Федерацией повысились в среднем на 5—10 %.

Правительство Республики Беларусь в течение 1991—1999 гг. проводило курс на либерализацию внешнеторговой деятельности. 25 мая 1993 г. было принято Постановление № 344 "О едином порядке квотирования и лицензирования экспорта и импорта товаров на территории Республики Беларусь". Этим постановлением было отменено на 70 % всеобщее лицензирование товаров при вывозе в СНГ.

В октябре 1993 г. принято Постановление № 666, которым отменено лицензирование нефтепродуктов, произведенных из давальческой нефти. Постановлением Совета Министров № 201 от 31 марта 1994 г. "О внесении изменений и дополнений в Постановление Совета Министров № 344" в три раза сокращен перечень лицензируемых товаров за счет продукции производственно-технического назначения, строительных материалов, химических продуктов, текстильной продукции (кроме квотируемой и лицензируемой в страны ЕС), готовой продукции из древесины, бумаги и т. п.

С целью дальнейшего совершенствования регулирования внешнеторговой деятельности с учетом международных норм и обязательств в Республике Беларусь 1 декабря 1994 г. было принято Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 213 "О мерах по совершенствованию экспорта и импорта товаров", которым отменено квотирование и лицензирование экспорта товаров, за исключением случаев, когда государственный контроль необходим для обеспечения экологической безопасности Республики Беларусь или выполнения принятых республикой обязательств по международным договорам. В республике не существует также квот на импорт, а присутствуют определенные ограничения, касающиеся защиты общественной морали, жизни и здоровья людей, экологической безопасности (Постановление Кабинета Министров № 213 от 1 декабря 1994 г. и № 458 от 21 августа 1995 г.).

В осуществлении тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь можно выделить три периода.

До 1 мая 1994 г. в республике происходила выработка и становление самостоятельной политики в области внешнеэкономической деятельности. Ввоз и вывоз товаров регулировался налогами на экспорт и импорт в соответствии с Законом Республики Беларусь "О налоге на экспорт и импорт" от 10 января 1992 г., а не таможенными пошлинами.

С 1 мая 1994 г. начался второй период в регулировании внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. В соответствии с условиями Договора об объединении денежной системы Республики Беларусь с денежной системой Российской Федерации и Соглашения между правительствами Беларуси и России с 1 мая 1994 г. в республике стали действовать ставки вывозных (экспортных) и ввозных (импортных) таможенных пошлин, идентичные ставкам, применяемым в Российской Федерации.

Ставки экспортного таможенного тарифа, установленные в основном на сырьевые ресурсы либо продукцию, подвергшуюся невысокой степени переработки, в целом не ухудшили условия экспортеров республики. За 4 месяца 1994 г. до введения новых таможенных пошлин экспорт составил 249,8 млн. дол., а за 4 месяца после мая — 312,9 млн. дол., т. е. объем экспорта вырос на 25 %. 8 октября 1994 г. Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 50 "О частичном изменении ставок экспортных таможенных пошлин" были внесены изменения в экспортный таможенный тариф Республики Беларусь в сторону отмены (сахар, древесина, толуол, некоторые продукты переработки нефти), либо значительного снижения ставок по ряду позиций (минеральные удобрения, масса древесная, целлюлоза древесная, цинк). Приостановления взимания таможенных пошлин во взаимной торговле между Республикой Беларусь и Российской Федерацией по товарам, происходящим с территории России и Беларуси, позволили субъектам хозяйствования экономить значительные средства, снизить стоимость производимой продукции, сделать ее более конкурентоспособной.

Существенное влияние на внешнюю торговлю Республики Беларусь оказало подписание и вступление в действие Соглашения о Таможенном союзе с Российской Федерацией. В развитие этого Соглашения в республике был принят ряд новых документов, регулирующих внешнюю торговлю. С выходом новых законов было выявлено много проблем, в частности вопрос о том, что ставки в основном защищают интересы российских и не в полной мере отечественных производителей. Необходимо учитывать и влияние на импорт товаров в республику Указа Президента Республики Беларусь № 300 от 6 августа 1995 г. "Об уплате налога на добавленную стоимость и акцизов при ввозе товаров на территорию Республики Беларусь". В совокупности эти документы усугубили положение предприятий, особенно тех, которые не имеют средств для предоплаты ввозимых товаров.

Третий этап в регулировании внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь начался с 1996 г., когда в Российской Федерации произошли серьезные изменения в области тарифного регулирования. В связи с этим в целях унификации законодательных актов Беларуси и России были приняты Указ Президента Республики Беларусь "Об отмене действия временного экспортного таможенного тарифа Республики Беларусь" и проекты постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь "Об отмене ставок экспортных таможенных пошлин" и "Об изменении таможенного тарифа Республики Беларусь". Как следствие всех происходящих процессов в Республике Беларусь в 1998 г. был принят новый Таможенный кодекс, унифицированный с российским, а также Закон о таможенном тарифе и Закон об экспортном контроле, идентичные существующим в Российской Федерации.

В результате принятия новых законов общий режим внешней торговли Республики Беларусь выглядит следующим образом: 1) средняя ставка тарифов составляет 14 %; 2) максимальная тарифная ставка равна 30 % (не считая 100 % тарифа на этиловый спирт); 3) минимальная тарифная ставка составляет 1 %, причем существуют и нулевые ставки; 4) ненулевые тарифные ставки распространяются примерно на 10 тыс. наименований продукции. При более внимательном рассмотрении новые ставки таможенных пошлин не соответствуют экономическим интересам белорусских товаропроизводителей. Так, ставка на импортный картофель-корнеплод, который успешно и повсеместно производится в Беларуси, оказалась ниже, чем, к примеру, на рыбу (в том числе осетровую и изделия из нее), хотя наша страна выхода к морю не имеет и рыболовство как промысел на промышленную основу не поставлено.

Некоторые новые ставки таможенных тарифов могут иметь серьезные последствия. В первую очередь это касается пошлин на социально значимые категории товаров, в частности, на фармацевтическую продукцию. Если раньше многие ее виды ввозились на территорию страны беспошлинно, поскольку отечественная фармацевтическая отрасль еще недостаточно развита и слабо обеспечена сырьем, то теперь беспошлинный ввоз разрешен только для препаратов, содержащих инсулин.

В республике продолжают существовать некоторые нетарифные ограничения. Это касается квот на экспорт сырья, имеющегося в недостаточном количестве. Помимо контроля над экспортом вооружений, наркотиков, радиоактивных или токсических отходов, а также других товаров особого назначения, Беларусь установила экспортные квоты на отдельные виды удобрений, цены на которые внутри страны ограничиваются с целью защиты крестьянских хозяйств, а также на гербициды, лом черных металлов, алюминий, медь и никель. Существует также подписанное в 1993 г. с Европейским союзом Соглашение о квотах текстильных изделий из Беларуси. С 1 апреля 1997 г. с целью защиты внутреннего рынка и интересов отечественных производителей для подачи заявления на импорт алкоголя и алкогольных напитков в пределах установленной квоты требуется предварительное получение лицензии; реэкспорт разрешенного к импорту алкоголя может осуществляться без ограничений. В 1998 г. был введен временный запрет на экспорт необработанной древесины, призванный остановить вывоз этой продукции в Россию, где цены на нее выше. По-прежнему продолжает отслеживаться экспорт зерна, хотя он и не ограничивается, а экспорт драгоценных металлов и камней подлежит лицензированию, но также не ограничивается.

Внутренними налогами на импорт являются НДС и акцизы. НДС был введен Законом "О налогах на добавленную стоимость" от 19 декабря 1991 г. и налагается на внутренние и импортные товары и услуги. С января 1994 г. ввозимые в Беларусь товары облагаются налогом по следующим ставкам: 1) 10 % — продовольственные товары и товары для детей; 20 % — все остальные товары, в том числе подакцизные. Некоторые товары и услуги освобождаются от НДС (продукты питания, детское питание, топливо, муниципальный транспорт, культурные и образовательные услуги).

Согласно действующему законодательству, сумма НДС, уплачиваемого при ввозе основных производственных фондов в Беларусь, подлежит возмещению в течение месяца с момента их ввода в эксплуатацию. Также подлежит возврату сумма НДС, уплаченная при ввозе сырья, материалов, полуфабрикатов, топливных ресурсов в Беларусь, при продаже продукции, изготовленной из этих компонентов.

В рамках СНГ были подписаны соглашения, согласно которым применение косвенных налогов в торговле между странами Содружества основывается на использовании принципа "страны происхождения" товара (за исключением Украины, Казахстана и Молдовы). В торговых отношениях с дальним зарубежьем предусматривается другой принцип — "страна назначения", когда товары облагаются импортной стороной. Однако государствами Содружества, в том числе участниками Таможенного союза, все настойчивее поднимается вопрос о полном переходе на принятую в мировой практике схему взимания НДС по принципу "страны назначения", когда товар поступает в страну очищенный от налога.

Акцизы были введены Законом "Об акцизах" от 19 декабря 1991 г. Ими облагается ограниченное число товаров и услуг собственного производства или импортируемых. С 1 января 1998 г. вступил в силу Закон Республики Беларусь "Об акцизах" в новой редакции, призванный унифицировать белорусские ставки акцизов с российскими.

Акцизы не подлежат уплате с облагаемых акцизами товаров, вывозимых из Беларуси (за исключением облагаемых акцизами товаров, вывозимых в страны — члены СНГ, кроме Украины, Казахстана и Молдовы, и облагаемых акцизами товаров, вывозимых в порядке бартера).

Для обеспечения согласованности между законодательствами Беларуси и России акцизы на товары, ввозимые из стран СНГ, подлежат зачету. Таким образом, сумма акцизов, подлежащих уплате с облагаемых акцизами товаров, произведенных в странах СНГ и ввозимых из них, уменьшается на сумму акцизов, фактически уплаченных в стране происхождения.

С 1 января 1998 г. перечень подакцизных товаров был значительно сокращен. Теперь акцизами облагаются следующие товары: промышленный гидролизный спирт, спиртосодержащие растворы, алкогольная продукция, пиво, табачная продукция, сырая нефть; автомобильный бензин, дизельное топливо, ювелирные изделия; легковые автомобили с объемом двигателя свыше 2500 куб. см. Акцизы на изделия из натурального меха и натуральной кожи, на покрышки для легковых автомобилей и ковровые изделия были отменены. Перечь подакцизных товаров может уточняться Национальным собранием по запросу Президента.

Продолжаются переговоры о вступлении Беларуси во Всемирную торговую организацию. Первый раунд переговоров состоялся 5—6 июня 1997 г., второй — 28 апреля 1998 г. Присоединение Беларуси к ГАТТ/ВТО чрезвычайно важно, поскольку наша республика является малой страной с открытой экономикой, чрезвычайно зависящей от внешнеторговых связей. Для Беларуси является чувствительным ударом введение со стороны Европейского союза антидемпинговых мер по нашим стратегическим экспортным позициям. Поэтому республика должна окончательно определить свое отношение к ГАТТ/ВТО и последовательно осуществлять шаги в избранном направлении.

Всемирная торговая организация — законодательная и институциональная основа международной торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования политики стран-членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешнеторговой документации. Само возникновение ВТО было инициировано ведущими экономически развитыми странами, внутренние рынки которых были переполнены, а развитие производства требовало доступа к внешним неосвоенным рынкам. Об этом свидетельствуют основополагающие принципы и правила ГАТТ/ВТО, как-то: представление режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле на недискриминационной основе; взаимное представление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения, "прозрачность" торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Для вступления в ВТО стране необходимо предоставить уступки странам — членам этой организации, обеспечивая доступ на ее рынок товаров и услуг. Взамен присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают члены ВТО, что означает прекращение ее дискриминации на внешних рынках.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в области тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта, антимонопольной, антидемпинговой политики, технических стандартов, экологических требований, защиты прав интеллектуальной собственности и т. п. в соответствие с требованиями к участникам данной организации.

Присоединение Беларуси к ВТО потребует последовательного снижения импортных таможенных пошлин, так как средний уровень таможенного обложения импорта в промышленно развитых странах составляет 6 %. Последний, Уругвайский раунд торговых переговоров в рамках ГАТТ/ВТО привел к договоренности о снижении тарифов на более чем 120 товаров в течение пяти лет. В результате средний уровень импортных тарифов на промышленные товары снизится с 6 % до 3,8 %. Как заявлено в меморандуме о внешнеторговом режиме республики, в настоящее время средневзвешенная тарифная ставка составляет 14,2 %, что более чем в 2 раза превышает данный показатель по странам — членам ВТО. В связи с этим правительством Республики Беларусь был предложен подкрепленный расчетами министерств механизм последовательного снижения импортных пошлин по развернутой номенклатуре изделий. Однако снижение таможенных пошлин поставит под удар отечественных товаропроизводителей, которые еще не могут в полной мере конкурировать с более сильными зарубежными фирмами. Оптимальным будет дифференцированный подход к уровню тарифов по отношению к различным отраслям и сохранение протекционизма в наиболее чувствительных из них к открытию границ (АПК, легкая и химическая промышленность). В отношении агропромышленного сектора предлагается более длительный (10 лет) период адаптации к новым правилам ВТО вместо общепринятых 6 лет, что допускается этой организацией в отношении некоторых развивающихся и транзитивных стран. Параллельно в республике была разработана программа импортозамещения и повышения конкурентоспособности секторов экономики.

Однако в случае присоединении Беларуси к ВТО может возникнуть много проблем. Вступление Беларуси в данную организацию еще не гарантирует того, что Беларусь не будут обвинять в демпинге на мировом рынке и к ее экспорту не будут применяться антидемпинговые меры. Пока страна не приобретет статус страны с рыночной экономикой, в данной организации антидемпинговые преследования не исключаются. Интересен в этом отношении опыт Китая, который с 1986 г. начал процесс присоединения к этой организации. Основным камнем преткновения на переговорах был вопрос о том, на каких условиях Китай войдет во Всемирную торговую организацию. Западные страны во главе с США не хотят предоставлять КНР исключительного преференциального статуса. Они опасаются, что, войдя в систему ВТО со статусом развивающейся страны, Китай изнутри станет воздействовать на мировые экономические порядки в интересах "третьего мира" и своих собственных. Китай же продолжает настаивать на получении полноправного статуса развивающейся страны при соблюдении договоренностей Уругвайского раунда.

Однако интересным представляется решение, принятое на заседании рабочей группы ВТО в 2000 году, — исключить из протокола о присоединении упоминание о статусе китайской экономики как переходной или развивающейся. Такое решение было воспринято Западом как значительная уступка с китайской стороны. Но такое решение не означает согласия китайцев со статусом развитой страны со всеми вытекающими из этого обязательствами. Суть его в том, что теперь китайская делегация намерена добиваться уступок со стороны западных партнеров в области защиты конкретных отраслей и производств национальной экономики. При этом в международных финансовых организациях (Всемирный банк, АзБР и др.). Китай не отказывается от статуса развивающейся и переходной экономики в целях сохранения доступа к льготным займам и кредитам. В торговых же спорах по антидемпинговым мерам по отношению к китайскому экспорту Пекин намерен использовать отсутствие упоминания переходного (развивающегося) статуса национальной экономики в документах ВТО как своего рода признания ее рыночного характера.

Китайский многолетний опыт переговоров необходимо использовать белорусской делегации в выработке своей позиции в длительном переговорном процессе. Акцент необходимо сделать на долговременном периоде выработки компромиссов, которые свели бы к минимуму возможные экономические потери в ходе первоначального этапа после вступления при сохранении жесткости по принципиальным вопросам.

Экономические потери для белорусских субъектов хозяйствования могут быть связаны не только с открытием национальных границ для импортных товаров, но и с прекращением государственной прямой и косвенной поддержки экспортеров. Дело в том, что принципы ВТО, направленные на обеспечение равной конкуренции между субъектами международной торговли, запрещают стимулирование и поддержку экспортеров со стороны государства. Следовательно, помощь государства белорусским субъектам хозяйствования, производящим конкурентоспособную продукцию, будет связана со значительными трудностями. Любая поддержка государства на уровне государственных программ по развитию отраслей народного хозяйства потребует обоснования и согласования с ВТО. Особенно остро стоят вопросы в отношении поддержки производства сельскохозяйственной продукции.

Однако либерализация торговли и соблюдение правил ВТО не означают, что страна полностью лишается законной возможности защищать в случае необходимости свой внутренний рынок. Арсенал защиты внутреннего рынка, предусмотренный правилами ВТО, весьма широк. Он включает: 1) защитные меры — временное ограничение импорта определенного товара в случае, когда его масштабы наносят или угрожают нанести серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям; 2) антидемпинговые пошлины — применяемые против конкретного источника демпинга защитные пошлины; 3) компенсационные пошлины — пошлины, применяемые против экспорта товара, субсидируемого в явной или скрытой форме. Для использования защитных мер в каждом конкретном случае сначала определяется серьезность наносимого ущерба на основе данных о масштабах роста импорта, изменения объемов национального производства, загрузки мощностей, продаж, уровня занятости и т. д. Процедурные правила применения защитных мер предусматривают публикацию извещения о начале расследования, расследование компетентными органами импортирующей страны причин и масштабов ущерба, проведение консультаций со страной-экспортером, публичные слушания, публикацию доклада, содержащего рекомендации. Защитные меры устанавливаются в отношении всех стран, экспортирующих данный товар, на срок не более четырех лет.

В нашей республике 2 декабря 2000 г. принят Закон "О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами", который разработан в соответствии с основными принципами и нормами ГАТТ и связанным с ними пакетом многосторонних соглашений ВТО. Принятие данного закона усилит переговорную позицию страны при присоединении ее к ВТО, так как наличие в государстве механизма применения защитных мер является одним из требований ВТО к претендентам на членство в этой организации. Со вступлением в силу данного закона республика приобретет торгово-политические средства защиты своих экономических интересов, которыми располагают большинство стран мира.

Законопроект определяет защитные меры на случай угрозы и реального нанесения существенного ущерба отечественной промышленности импортом какого-либо товара. Учтены в нем также положения статьи VI ГАТТ "Антидемпинговая и компенсационная пошлины", а также принятого в рамках ВТО в ее развитие "антидемпингового кодекса", применяемого при преднамеренном занижении цен во внешнеторговых контрактах. Причем применение антидемпинговых мер в нашем законе носит индивидуальный характер. Они применяются не ко всем производителям или импортерам определенного товара, а лишь к допустившим демпинговый импорт.

Документом установлена процедура введения и применения компенсационных мер при предоставлении иностранным государством субсидий своим производителям и экспортерам какого-либо товара с целью его экспортной экспансии.

Закон содержит принятые в мировой практике нормы защиты экономических интересов государства при осуществлении внешней торговли товарами, которые также опираются на нормы ГАТТ. В их числе такие нормы, как ограничения экспорта в случае критической нехватки жизненно важных для внутреннего рынка страны товаров (ст. XI ГАТТ), например продовольствия; ограничения импорта в интересах поддержания равновесия платежного баланса государства (ст. XII ГАТТ). При необходимости предотвратить угрозу серьезного сокращения валютных резервов или потребности их увеличения государство также может ограничить количество или стоимость товара, разрешаемого к импорту. При этом документ оговаривает процедуру обжалования действий или бездействия должностных лиц при проведении расследований нарушений применения международных договоров Беларуси в этой сфере отношений. Этим будет заниматься специальный орган, уполномоченный проводить расследования, связанные с введением и применением защитных мер.

Особо следует отметить проблему несовершенства статистического учета. В первую очередь это касается учета деятельности в сфере услуг, которая не в полной степени дифференцирована. На сегодняшний день ВТО выделила более 150 видов услуг, которые регулируются Генеральным соглашением по торговле и услугам (ГАТС), во время как наша статистика представляет данные по укрупненным группам, не учитывая многие виды услуг. Невозможность выделения данных по услугам из общего объема статистических данных не только усложняет проведение анализа экономического состояния республики, но может стать серьезным препятствием при вступлении Беларуси в ВТО.

Существуют также внешние проблемы, связанные с обязательствами республики, в частности, наличие Таможенного союза между Республикой Беларусь, Россией, Казахстаном, Кыргызстаном и Таджикистаном. В соответствии с принципами и правилами ВТО любое государство должно гарантировать обеспечение всех взятых обязательств перед этой организацией. При отсутствии таможенного контроля на границе со странами — членами Таможенного союза вопрос по обеспечению торгового режима Беларуси по отношению к ВТО является проблематичным. Страны — члены ВТО могут создавать таможенные союзы или зоны свободной торговли (например, ЦЕФТА, ЕАСТ и др.), но при вступлении каждая страна должна определить свой торговый режим относительно других стран. В рамках Таможенного союза это достаточно сложно, так как все страны союза обязаны применять одинаковые таможенные пошлины в отношении третьих стран. Кроме того, Кыргызстан уже стал членом ВТО в 1998 г., не известив и не посоветовавшись по этому вопросу со странами — партнерами по Таможенному союзу. Россия и Казахстан также подали официальные заявления о намерении присоединиться к ГАТТ/ВТО в качестве полномочных участников. Следовательно, развитие Таможенного союза будет возможно только после вступления всех названных стран в ВТО.

К основным преимуществам, которые получит Республика Беларусь при условии присоединения к ВТО, можно отнести:

1) недискриминационный доступ к рынкам 137 государств — членов ВТО (на сегодняшний день около 90 % от всего торгового оборота регулируется правилами ВТО);

2) обеспечение международной правовой защиты экономических интересов страны. При вступлении в ВТО Республика Беларусь получит определенные права и обязанности в качестве члена-экспортера и члена-импортера. У нее будет право защищать себя от "серьезного вреда" своим интересам и от "потери или уменьшения прибылей", полагающейся ей как члену ВТО. Как член-экспортер и член-импортер она будет обязана иметь институциональный механизм для проведения объективного расследования о существовании субсидий и их объемах, а также о наличии ущерба или об уменьшении прибыли. Ей также будет необходимо доказать взаимосвязь между субсидиями и их отрицательным воздействием;

3) значительное улучшение открытости торговой политики и практики торговых партнеров, обеспечивающее большую безопасность в торговых отношениях;

4) наличие правовой основы для устранения дискриминационных мер (количественных ограничений, антидемпинговых, компенсационных и защитных мер), применяемых крупнейшими государствами в торговле с Беларусью. Республике важно добиться, чтобы в ходе разрешения таких конфликтов с помощью применяемых в ВТО механизмов и процедуры споров, и в первую очередь при проведении антидемпинговых расследований, принимались во внимание специфические местные экономические условия (прежде всего, невысокая заработная плата), которые на отдельные виды товаров формируют более низкие цены, чем на рынках Европейского союза. Беларусь уже в полной мере столкнулась с этой проблемой: две основные конкурентоспособные и валютоокупаемые статьи белорусского экспорта — калийные удобрения и химические волокна — в настоящее время находятся под действием антидемпинговых санкций на важнейшем для республики рынке Европейского союза. При этом методика самих антидемпинговых разбирательств такова, что исполнительные органы ЕС произвольно присваивают Беларуси и другим государствам с переходной экономикой статус страны с государственной системой торговли и "нерыночной" экономикой, практически игнорируя заключенный между Республикой Беларусь и Европейским союзом в 1995 г. широкомасштабный договор о партнерстве, в котором переходный статус Беларуси оговорен;

5) участие Республики Беларусь в системе ГАТТ/ВТО будет способствовать созданию в стране предсказуемой инвестиционной среды. В свою очередь, это будет содействовать привлечению капиталовложений в конкурентоспособные, ориентированные на экспорт секторы белорусской экономики;

6) возможность получения Беларусью от договаривающихся сторон ГАТТ/ВТО определенных льгот, которые предусматриваются в ряде статей соглашения. Приобретаемые льготы особенно важно использовать сейчас, когда Беларусь переживает серьезные экономические трудности, а экспортируемая отечественная продукция не является достаточно конкурентоспособной на мировом рынке;

7) укрепление репутации страны как стабильного и надежного торгового партнера.

С учетом того, что интеграция в ВТО приведет к дальнейшей либерализации внешней торговли и усилению конкуренции со стороны западных партнеров, перед республикой стоит сложная задача научиться использовать права и возможности представлять, отстаивать и защищать свои торговые интересы в рамках многосторонней правовой системы. В то же время для обеспечения успешного вступления в ВТО требуется осуществить преобразования в экономике

Динамика внешней торговли за последние десять лет — это ре­зультат проводимого в республике процесса либерализации ВЭД, налаживания механизма валютного регулирования, сочетания та­рифного и нетарифного регулирования, создания внутреннего ва­лютного рынка, а также механизмов контроля за ВЭД. Серьезно затрудняла ВЭД в этот период макроэконо­мическая нестабильность, высокие темпы инфляции, переход к рас­четам в СКВ, колебания валютных курсов, переустройство транс­портной инфраструктуры (после развала СССР у Беларуси не ока­залось выхода к морю).

В течение 2001 года внешняя торговля республики определялась неблагоприятными внешними условиями – высоким уровнем цен белорусского импорта, в частности, цены поставляемой из Российской Федерации нефти.

Внешнеторговый оборот в 2001 годсложился в размере 15856,5 млн. долл. США, в том числе экспорт – 7379,7 млн. долл., импорт – 8476,8 млн. долл. (см. приложение 1). В результате стоимость оборота внешней торговли превысила уровень 2000 годна 26%.

Рост объемов внешней торговли был обусловлен расширением товарооборота как со странами СНГ, так и со странами дальнего зарубежья. При этом темпы прироста объемов внешнеторгового оборота со странами, входящими в Содружество, были значительно выше, чем со странами вне СНГ (32,2% и 15,6% соответственно). В результате возросла доля стран СНГ в общем товарообороте республики с 62,9% в 2000 годдо 65,9% в 2001 годСоответственно, доля стран дальнего зарубежья снизилась на 3 п.п. и составила 34,1% общего его объема.

Увеличение стоимостных объемов внешней торговли произошло за счет роста стоимости как экспорта, так и импорта, рис. 3.3. Стоимость экспорта белорусских товаров в долларовом исчислении увеличилась по сравнению с 1999 годна 24,9%, достигнув самого высокого уровня за последние шесть лет. Удельный вес экспорта в произведенном ВВП за 2000 годсоставил 64,7%, что также значительно выше аналогичного показателя за последние годы.. Рост стоимостных объемов экспорта в 2000 годбыл обусловлен увеличением средних цен на 15,7% и физических объемов экспорта – на 10,7%. При этом темпы роста стоимости экспорта товаров в долларах США в страны дальнего зарубежья были выше, чем в страны СНГ (27,9 и 23% соответственно).

Объемы импорта товаров в долларовом эквиваленте возросли на 27%, в основном за счет расширения импортных поставок из стран СНГ (прирост составил 39,9%) при незначительном росте импорта из стран дальнего зарубежья (на 3,8%). Значительное увеличение стоимости импортных поставок обусловлено в основном высоким уровнем цен импортных товаров. При росте физических объемов импорта на 5,6% по сравнению с 2000 года средние цены ввозимых товаров в 2001 году были выше на 25,7%. Импорт инвестиционных товаров сократился по сравнению с 2000 годом на 7,9%.

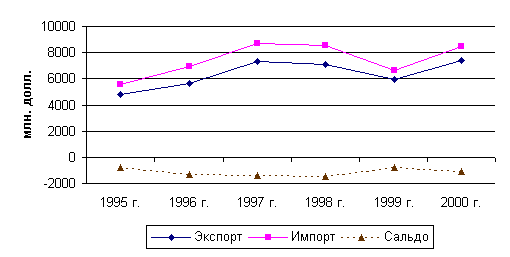


Рис. 3.1. Консолидированный торговый баланс

Ухудшение внешнеторговой конъюнктуры в течение 2001 года негативно отразилось на результатах внешнеэкономической деятельности предприятий республики. Отрицательное сальдо торгового баланса возросло в 1,4 раза, составив 10,6% к ВВП за 2000 год. При этом в торговле со странами СНГ дефицит торгового баланса увеличился в 2,3 раза, а в торговле со странами дальнего зарубежья сложилось положительное сальдо экспортно-импортных операций против дефицита в 2000 году. (см. Приложение II)

В 2001 году значительной переориентации товарных потоков республики не произошло. Как и в предыдущие годы., основными торговыми партнерами оставались: Россия – 58,6% общего товарооборота, Украина – 5,7, Германия – 5,2, Польша – 3,1%. На их долю приходилось 72,6% всей стоимости внешнеторгового оборота Беларуси. (см. Приложение III)

По-прежнему, определяющее влияние на общие итоги внешней торговли республики продолжает оказывать Российская Федерация. Объемы взаимной торговли с Россией возросли на 33,1% больше, чем в 2000 год

Стоимость экспорта в Российскую Федерацию за 2001 год увеличилась по сравнению с 2000 годна 16,8%. На долю России приходилось 51% покупок белорусских товаров вместо 54,2% в 2000 году. Физический объем экспорта возрос на 8,9%. Средние цены на товары, экспортируемые в Россию, увеличились по сравнению с 2000 года на 8%.

Основными статьями белорусского экспорта в 2001 году оставались машины, оборудование и транспортные средства – 26,3% от общей стоимости экспорта, минеральные продукты – 20 % и продукция химической промышленности – 19,7%. Объемы экспорта возросли по всем основным разделам товарной структуры. Наиболее значительно увеличились зарубежные поставки минеральных продуктов (в 2,6 раза) и продукции пищевой промышленности и сырья для ее производства (на 22,4%).

Импортировано из России товаров на 46,9% больше, чем в 2000 г., при росте физического объема импорта на 9,6%. Средние цены импорта из России возросли за этот период на 34,8%. В итоге импорт товаров из России превысил экспорт на 47%, что обусловило расширение дефицита в торговле с этой страной в 3,3 раза по сравнению с 2000 году. В 2001 году было характерно сокращение по сравнению с 1999 года доли бартерных поставок во внешней торговле страны. Доля бартера в общем товарообороте составила 24%, в том числе: в страны СНГ – 32,1%, в Россию – 33,9, в страны дальнего зарубежья – 8,2%. Удельный вес бартерных сделок сократился как в экспортных, так и импортных операциях. На бартерные операции приходилось 26,5 % общего объема белорусского экспорта вместо 35,6% в 2000 годи 21,7% вместо 29% - импорта товаров.

По данным Нацбанка, объемы экспорта и импорта услуг за 2001 году увеличились по сравнению с 2000 годна 21,6%. При этом экспорт услуг увеличился на 35,4%, импорт сократился на 2,4%. Основными потребителями услуг были страны дальнего зарубежья. На их долю приходилось 64% общего объема экспорта услуг республики и 57,9% - общего объема импорта услугодВ торговле услугами сложилось положительное сальдо и по сравнению с предыдущим годом оно увеличилось в 1,9 раза.

# 3.2. Пути совершенствования внешней торговли Республики Беларусь на современном этапе.

Экономические преобразования в республике включают в качестве центрального направления и реформу внешнеэкономической деятельности, проводимую с 1986годсоюзным правительством, а с 1991год – белорусским.

В основу внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь изначально были положены принципы либерализации внешнеэкономической деятельности, которые были сформулированы, как указывалось выше, в конце 80-х годы в СССР. В соответствии с данными принципами приоритеты РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ во внешнеэкономической деятельности на этапе формирования состояли в следующем:

- либерализация ВЭД;

- расширение интеграционных связей со странами СНГ и обеспечении эффективности вхождения Беларуси в мировую экономику;

- развитие экспорта, как основного источника валютных поступлений;

- обеспечений импортных поставок для обеспечения структурной перестройки;

- защите интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры и иностранной конкуренции.

Стратегически важной целью для Республики Беларусь является определение ее внешнеторгового потенциала, места в международном разделении труда и обеспечение плавности вхождения в мирохозяйственные связи. Внешнеторговый потенциал представляет собой комплексную характеристику, отражающую материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговом сотрудничестве с другими странами.

Республика Беларусь располагает достаточно большим внешнеторговым потенциалом. Его основу составляет промышленность (66 % валового общественного продукта), в том числе на долю машиностроения, химии и нефтехимии приходится более 40 % валовой продукции. Среди стран СНГ республике принадлежит значительная доля в производстве химических волокон и нитей — 40 %, фотоаппаратов — 30 %, тракторов — 20 %, минеральных удобрений — 20 % и т. д. Следует принять во внимание, что Беларусь является одним из крупнейших в мире производителей льноволокна и картофеля (в отдельные годы 16 % и 4 % соответственно от мирового производства).

Республика Беларусь имеет экспортно-импортные связи более чем со 140 странами мира. Основными внешнеторговыми партнерами республики являются Россия, Германия, Украина, Польша, Латвия, Литва, Италия, США2. Наибольшая доля в общем объеме экспорта принадлежит транспортным средствам (тракторы, грузовые автомобили, велосипеды и пр.); машинам, оборудованию, механизмам (бытовые холодильники, подшипники, электронные интегральные схемы, телевизоры и др.); химической продукции (удобрения, органические химические соединения, продукты неорганической химии и др.); текстилю и текстильным изделиям (химические волокна и нити, одежда текстильная и трикотажная, льноволокно, хлопчатобумажные ткани и др.); недрагоценным металлам и изделиям из них (полуфабрикаты из железа и стали, прутки из железа и стали, металлокорд и др.). Названные товарные группы составляют более 50 % экспорта республики.

Анализ товарной структуры экспорта позволяет сделать вывод о том, что Республика Беларусь сориентирована на выпуск энерго- и ресурсоемкой продукции. Так, например, гордость республиканской экспортной индустрии — Белорусский металлургический завод, на который приходится 34 % экспорта продукции Минпрома, ежесуточно в процессе производства потребляет природного газа на сумму 30—40 млрд неденоминированных белорусских рублей и электроэнергии столько, сколько вся Гомельская область. Другой пример: экспорт в Польшу и Латвию — основные торговые партнеры Беларуси в дальнем зарубежье — состоит на 60 % и 76 % соответственно из нефти, нефтепродуктов и калийных удобрений. Наукоемкие товары занимают в структуре ввозимой в страны СНГ продукции не более 1 %. В экспорте же промышленно развитых стран эта доля приближается к 40 %. Эти примеры говорят о том, что нам давно следовало взять на вооружение опыт Запада и Японии 70-х гг., когда резко возросли цены на энергоресурсы. В тот период указанные страны осуществляли интенсивный комплекс инвестиционных, технологических, управленческих и т. п. решений, позволивших на 30—50 % снизить потребление энергоресурсов.

В дальнейшем при формировании внешнеторговой политики Республики Беларусь следует исходить из того, что экстенсивные факторы роста отечественного экспорта существенно ограничены. Поэтому в стратегическом плане целесообразно ориентировать производителей на экспорт прежде всего наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

В данном аспекте императивом экономического развития должна стать государственная поддержка экспорта путем активного и заинтересованного участия властных структур на местах в реализации экспортоориентированных проектов и продвижении отечественной продукции на внешние рынки. Установлено, что средства, разумно вложенные в стимулирование экспорта, окупаются гораздо эффективнее и быстрее по сравнению с другими отраслями.

Не менее важной задачей является создание системы государственной поддержки экспорта в форме страхования экспортных кредитов, а также целевого кредитования экспорта. Конъюнктура мировых рынков отличается нестабильностью и непредсказуемостью. В периоды спадов важно бывает удержать позиции на определенных рынках, особенно если их завоевание было связано с осуществлением инвестиционных и организационных мероприятий. Помощь государства в этих случаях должна быть существенной и своевременной. Финансовая, политическая и организационная помощь государства требуется и при проведении активной экспортной экспансии. Достаточно вспомнить опыт японских корпораций: при продвижении ряда новых товаров на европейские и американские рынки они широко использовали инструменты государственной поддержки, идя на заведомое снижение рентабельности экспорта и занижая в допустимых пределах цены по сравнению с реальными издержками, с тем чтобы впоследствии укрепиться на новых рынках сбыта. Решение подобной задачи все чаще требуется и в белорусских условиях, о чем свидетельствует практика последнего времени.

Во-первых, речь идет прежде всего о целевом кредитовании и страховании экспортных кредитов. Предполагается следующая градация правительственных гарантий: 50 % от стоимости — при производстве продукции, не имеющей аналогов; 40 % — при производстве и экспорте продукции обрабатывающей промышленности; 30 % — при производстве импортозамещающей продукции на нее ниже, чем на импортную.

Во-вторых, разработка и принятие ежегодной программы внешторговой деятельности, содержащей основные ориентиры, что позволит усилить слаженность работы белорусских экспортеров и государственных органов управления.

Одним из направлений стимулирования деятельности экспортеров является их *государственная финансовая поддержка*. В данной связи при формировании республиканского бюджета следует отдельной строкой отражать соответствующие расходы, которые впоследствии могут использоваться на:

— предоставление Правительством Республики Беларусь в лице Министерства финансов гарантийных обязательств в отношении кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения оборотными средствами экспортоориентированных отраслей;

— льготное кредитование экспортеров, с выплатой процентов в размере половины учетной ставки (ставки рефинансирования) Национального банка Республики Беларусь;

— страхование экспортных кредитов с целью обеспечения защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков;

— долевую государственную поддержку эффективных инвестиционных экспортоориентированных проектов, что значительно повысит к ним доверие отечественных и зарубежных инвесторов и позволит проводить аукционы по привлечению инвестиционных ресурсов;

— организацию в республике экспортно-импортного банка, который будет оказывать существенную поддержку в развитии экспортоориентированных производств и технологий.

Необходима также помощь государства в организации коммерческого присутствия на зарубежных рынках. В западных странах именно государство берет на себя значительную часть финансового бремени в этой области. Важное значение в стимулировании экспорта имеет информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам. Экспортер нуждается прежде всего в современной системе внешнеторговой информации, которая включает в себя сведения о законодательных актах Республики Беларусь и зарубежных стран в сфере внешнеторговой деятельности; деятельности торговых представительств Республики Беларусь за рубежом; функционировании в республике специализированных банков и других организаций, предоставляющих услуги по кредитованию и страхованию экспорта; таможенную статистику Республики Беларусь; конъюнктуру на зарубежных рынках по основным товарным группам; правовые акты Республики Беларусь о стандартизации и сертификации; перечень товаров, запрещенных для вывоза с территории Республики Беларусь; другие сведения, полезные для экспортеров.

В определенной степени информационно-консультационные функции в Республике Беларусь выполняет Центр маркетинга и конъюнктуры цен. Однако, по опросам предприятий-экспортеров, среди основных факторов, тормозящих развитие экспорта, по-прежнему называются недостаток информации о рынке (85,1 %), отсутствие полной информации о конкурентах (41,2 %), незнание механизма функционирования международных рынков (62,7 %), несовершенство законодательства в области налогообложения, лицензирования, таможенного и авторского права (61,2 %)8. Поэтому с целью более широкого информационного обеспечения и координации действий экспортеров Беларуси на внешних рынках целесообразно создание в республике Научно-исследовательского института развития экспорта, отраслевых объединений производителей и экспортеров, широкой сети торговых представительств Республики Беларусь за рубежом. Они призваны:

— оказывать содействие в организации зарубежных деловых визитов, обеспечивать дипломатическую поддержку наиболее значимых экспортных проектов;

— осуществлять проведение предварительных маркетинговых исследований, предоставлять необходимую торгово-политическую и конъюнктурную информацию;

— консультировать экспортеров по вопросам действующего зарубежного законодательства, норм и правил поведения на рынке, существующих стандартов и иных требований к товарам;

— выдавать заключения о фирмах страны пребывания с учетом практики торгово-экономических отношений с Республикой Беларусь;

— защищать интересы экспортеров Беларуси в случае их явной или скрытой дискриминации на внешних рынках, содействовать урегулированию торговых споров;

— проводить торговые выставки и ярмарки, специализированные симпозиумы и конференции, кампании по развитию экспорта товаров и услуг, осуществлять рекламную деятельность.

Одним из сдерживающих факторов развития экспорта белорусских товаров и услуг является относительно высокая доля транспортных издержек в стоимости экспортной продукции. Предлагается снизить уровень тарифов на перевозки сырья, используемого в экспортоориентированной продукции, что приведет к сокращению затрат на производство готовой продукции, к повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Финансирование соответствующего комплекса мероприятий может осуществляться из фонда поддержки экспорта. С помощью его средств возможно оказание технической помощи экспортерам, в том числе в предконтрактной проработке экспортных операций.

Следует определить 2—3 отрасли, способные при финансовых инвестициях, технологическом перевооружении многократно увеличить производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Государству следует продолжить оказывать и "точечную" финансовую поддержку наиболее экспортоориентированным производствам и одновременно осуществлять контроль за целевым использованием выделенных ресурсов. В соответствии с положением Совета Министров Республики Беларусь № М22 от 23 октября 1999 г. в республике проводится эксперимент по государственной поддержке товаропроизводителей-экспортеров, в котором участвуют 15 баз хозяйствования. К ним относятся: ОАО "Ковры Бреста", завод "Полесьеэлектромаш", ОАО "Витебскдрев", Оршанский станкостроительный завод "Красный борец", Белорусский металлургический завод, ПО "Химволокно" (Гомель), "Оптик", ПО "Химволокно" (Гродно), ОАО "Электромодуль", ПО "Белкалий", Могилевский автозавод им. С. М. Кирова, ПО "Химволокно" (Могилев), ПО "Минский тракторный завод", НПО "Интеграл", ОАО "Камволь".

Приоритетным направлением экспортной политики должно стать развитие таких форм международного сотрудничества, от которых зависит технико-экономический и технологический уровень производства. Это производственная кооперация, создание совместных предприятий, обмен технологиями и "ноу-хау", экспорт услуг, проведение совместных НИОКР, лизинг техники и оборудования, организация финансово-промышленных групп, свободных экономических зон. В связи с этим необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, содействующей внедрению данных форм в отечественную практику и позволяющей осуществлять деятельность в рамках недавно принятого Закона Республики Беларусь "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

При формировании стратегии развития ВТП Беларуси необходимо учитывать, что прежде всего экономические методы являются действенным средством мобилизации экспортного потенциала. Необходимы либерализация деятельности экспортеров, снижение оказываемого на них командно-административного давления. В то же время, большое значение для дальнейшего развития экспорта и сокращения бартерных операций имеет макроэкономическая ситуация в республике, в частности уровень инфляции не должен превышать 0,5—1,5 % в месяц.

В процессе разработки внешнеторговой политики должен быть соблюден необходимый баланс, обеспечивающий единство государственных интересов и интересов конкретных экспортеров. Причем государственные интересы призваны в максимальной степени учитывать требования и подходы экономических групп и отдельных экспортеров. Одним из направлений развития внешнеэкономической деятельности является активное участие Республики Беларусь в мировых торгово-экономических организациях. В настоящее время крайне актуально вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это не только позволит расширить объемы экспорта отечественной продукции на зарубежные рынки (вследствие избежания дискриминации и применения антидемпинговых мер по отношению к белорусским экспортерам), но и создаст благоприятные условия для привлечения зарубежного капитала.

С другой стороны, после вступления в ВТО Республика Беларусь должна реализовать основной принцип этой организации — осуществить либерализацию внешнеторгового режима. Либерализация мировой торговли, согласно основным положениям ВТО, должна происходить путем последовательного сокращения уровня импортных таможенных пошлин, устранения нетарифных барьеров, сокращения поддержки отечественных производителей.

При определении начального уровня связывания таможенных пошлин следует исходить из объективно обоснованного уровня внутренних, импортных и экспортных цен. Однако действующие цены несовершенны, их нельзя в полной мере использовать непосредственно для расчета таможенных пошлин. Здесь необходимо учитывать и другие факторы, оказывающие значительное влияние на уровни таможенных пошлин, а именно:

— степень чувствительности товара к тарифной защите;

— уровень конкурентоспособности продукции;

— уровень занятости населения в отрасли;

— замещаемость товара.

Таким образом, для Республики Беларусь с ее высокой степенью открытости внешнему миру успех внешнеэкономической деятельности во многом будет зависеть от решения главной проблемы: экспорт должен стать выгоден экспортерам. Выполнение этого условия зависит не только от самих экспортеров, но и от продуманной, целенаправленной политики государства по поддержанию и стимулированию экспортной деятельности.

# Заключение

Как показало проведенное исследование, идеи открытой эконо­мики и либерализации внешнеэкономической де­ятельности получили широкое распространение в практике хозяйствования Республики Беларусь, но ожидаемых дивидендов это республике не принесло, что обусловлено, прежде всего, системным кризисом экономики, отсутствием инвестиций и новых технологий. Это обстоятельство предопределило низкую конкурентоспособн6ость отечественных товаров и превалирование сырьевой составляющей в структуре белорусского экспорта.

Развитие Республики Беларусь в качестве су­веренного государства первоначально ха­рактеризовалось игнорированием формирования государственных приоритетов страны во внешне­экономической деятельности, что естественно, привело к снижению размеров ВВП, росту отри­цательного сальдо во внешней торговле и дезинтеграцирнным процессам в рамках участия рес­публики в Содружестве Независимых Государств. Практически, только с момента создания Целевой программы привлечения иностранных инвести­ций, утвержденной в июне 1995 года, в Республи­ке Беларусь начали закладываться основы форми­рования государственных приоритетов во внеш­неэкономической деятельности.

Одной из причин торможения экспортного потенциала является государственное централизованное перераспределение финансовых ресурсов в импортопотребляющие отрасли посредством выделения им целевых льготных эмиссионных кредитов при отсутствии соответствующей поддержки экспортоориентированных производств. Сокращение валютных поступлений обусловил также рост бартерных операций (на 9-10%). Несколько улучшает ситуацию во внешнеторговой деятельности активное сальдо в торговле услугами как со странами дальнего, так и ближнего зарубежья, которое смягчает негативное влияние отрицательного сальдо торговли товарами.

К числу положительных факторов следует отнести также расширение и углубление интеграционных процессов с отдельными регионами России, внешнеторговый оборот с которыми увеличился. В то же время белорусские производители промышленной продукции в валютном выражении потеряли около 17% традиционного экспорта в Россию.

В торговле со странами третьего мира торговый баланс в основном складывается в пользу Республики Беларусь. В то же время невысокая конкурентоспособность продукции, устанавливаемые жесткие ценовые параметры и антидемпинговые санкции к важнейшим экспортным белорусским товарам привели к тому, что Белоруссия практически со всеми государствами Европейского союза имела пассивное сальдо торгового баланса.

В целом процесс интеграции Белоруссии в мировую экономику в основном связан с межгосударственной торговлей товарами и услугами. В меньшей мере он касается выхода республики на международные финансовые рынки, включения в процесс международной торговли недвижимостью. Международные инвестиционные потоки капиталов и информационно-технологический обмен затронули республику незначительно. При всей важности и необходимости выхода Белоруссии на международные финансовые рынки следует отметить что успешному расширению внешнеэкономических связей республики и интеграции ее в систему международной торговли должно послужить прежде всего дальнейшее наращивание экспортного потенциала по всем направлениям на основе повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, создания инфраструктуры торговых рынков, роста экспорта услуг.

# Список использованных источников

1. Агаларов А. Ввозные пошлины выходят на запретительный уро вень//Фия.изв.1996 .№106(840).

2. Акбашев Р., Семенов Г., Сафиулин М. Принципы федерализма и регулировании внешнеэкономической деятельности //Рос. экон. журн 1996-1.83-39.

З. Рабинович А. М. Некоторые аспекты государственного регулирова ния внешнеэкономической деятельности РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ //Акт. пробл. гос. планир, i регулир. экономики республики: Сб. науч. тр. Мн.: 1993. С. 138 —144.

4. Асланова Т. О. О пользе протекционизма //Рос. Федерация. 1994 №№22-24. С. 35-38.

5. Асланова Т. О. Регулирование внешнеэкономической сферы: некоторые проблемы совершенствования //Пробл. прогноз. 1995 № 2. С. 90-103.

6. Варр Р, Политическая экономия: В 2 ч. М., 1995.

7. Ваш Ю. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Рос. сии//Внешн. торговля. 1994. № 1. С. 28-30.

8. Бриттен Л. Европе предстоит приспособить торговую стратегии к новым экономическим условиям //Фин. изв. 1996. № 106 (340).

9. Великобритания занимает двойственную позицию в отношении российского экспорта. //Фин. изв. 1996. № 56 (290). 30 мая

10. Внешняя торговля. 1989. М 2 (прил.). .11. Внешняя торговля. 1989. № 3 (прил.).

12. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. М., 1996.

13. Горский В., Чеботарева Е, Опыт таможенных объединений в За­падной Европе//Внеши. торгод1992. № 4—5. С. 19-20.

14. Дюмулен И. И. Барьеры на торговых путях. М., 1997.

15. Дюмулен И. И. ГАТТ и государственное регулирование внешнеэ­кономических связей СССР //Внешн. торгод1990. № 1. С. 48-51.

16. Дюмулен И. И. Современный тарифный и нетарифный протекци­онизм. М., 1975.

17. Захматов М. И. По поводу выработки концепции внешнеэконо­мической стратегии //США: Экономика, политика, идеология. 1996. № 1. С. 3-12.

18. Злотникоа Л. К. Блеск и нищета постсоветской интеграции //БДГОД1996. № 54 (312). С. 20.

19. Качуровский Е. П., Маринич М.А. Эффективность управления внеш­неэкономическим комплексом: Проблемы, поиски, решения. Мн., 1994.

20. Кириллов И. Эксимбанк Японии подписал соглашение о предоставлении кредита Туркмении //Фин. изв. 1996. № 100 (334). 24 окт.

21. Клементьев И. Страхование экспортных кредитов //Внешн. торг.1991.№4.С.37-39.

22. Курьеров В. ГОДВнешнеторговая политика США: Теоретические ас­пекты //США: Экономика, политика идеология. 1994. № 1. С. 3 — 17.

23. Ливенцев Н. If. Невидимый арсенал торговой войны М., 1980. 24. ЛиндертП. X. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.

25. Маненок Т. Снять торговые барьеры и защитить своего произво­дителя //Вел. рынок. 1997. № 10 (237). 10-16 марта. С. 21.

26. Маркс К.. Энгельс Ф. Протекционизм и свобода торговли

(предисловие к брошюре). Соч. 2-е изд. Т. 21.

27. Маркс К., Энгельс Ф. Энгельс — Марксу. Соч. 2-е изд. Т. 27

28. Основные направления социально-экономического развития Рес­публики Беларусь на 1996-2000 годы. //Рэспублика. 1996. № 269 (1336). 18 кастр. С. 5-10.

29. Основы внешнеэкономических знаний//Под ред. И. П. Фаминского. М.; 1994.

30. Постоленко М. Л. Внешнеэкономическая деятельность в Россий­ской Федерации: Управление. Организация. Контроль. М., 1994.

31. Сабельников Л. Основные международные конвенции соглаше­ния и другие акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность//3акон. 1995. № 12. С. 8-10.

32. Сабельников Л., Зотов Г., Иванов А. Регулирование импорта в за­рубежных странах //Внешн. торгод1993. № 4. С. 29-33.

33. Свистунов С. ЕС лишил привилегий бразильских экспортеров кур //Фин. изв. 1996. № 100 (334). 24 окт.

34. Сильвестров С. Филатов В. Внешнеэкономическая политика России: системный взгляд. //Рос. экон. журн. 1994. № 10. С. 46 — 58.

35. Скуратович Л. Жизнь после развода — тоже жизнь //Вел. ры­нок. 1996. № 49. 9 — 15 дек.

36. Солодкин Р. Средства стимулирования экспорта из Великобрита­нии //Внешн. торгод1990. № I. С. 24-26.

37. Спадарьян В. Б. Внешняя торговля и регулирование внешнеэко­номической деятельности России //США. Экономика, политика, идеология. 1995. № 9. С. 13-25.

38. США: наши деловые партнеры. М., 1991.

39. Терехов А. Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. М., 1991.

40. ТуРеспублика Беларусьан ГОДВ. Внешнеэкономическая деятельность. Мн., 1997.

41. Фоминский И. П. Современная международная торговля. М., 1981.

42. Шеспакова М. П. Квотирование и лицензирование как метод го­сударственного регулирования ВЭД //Дело и право. 1994. № 4.

43. Шестовский В. Внешнеэкономическая деятельность требует регулирования //НЭГОД1996. № 1. С. 31.

44. Шишков Ю. О желательном и объективно необходимом //МЭ и МО. 1994. № 10. С. 65 — 68.

45. Шоош Л. Обзор экономического развития Венгрии //Пробл. тео­рии и практ. упр. 1995. № 5. С. 31 — 35.

46. Monthly Bulletin of Statistics. 1979. May.

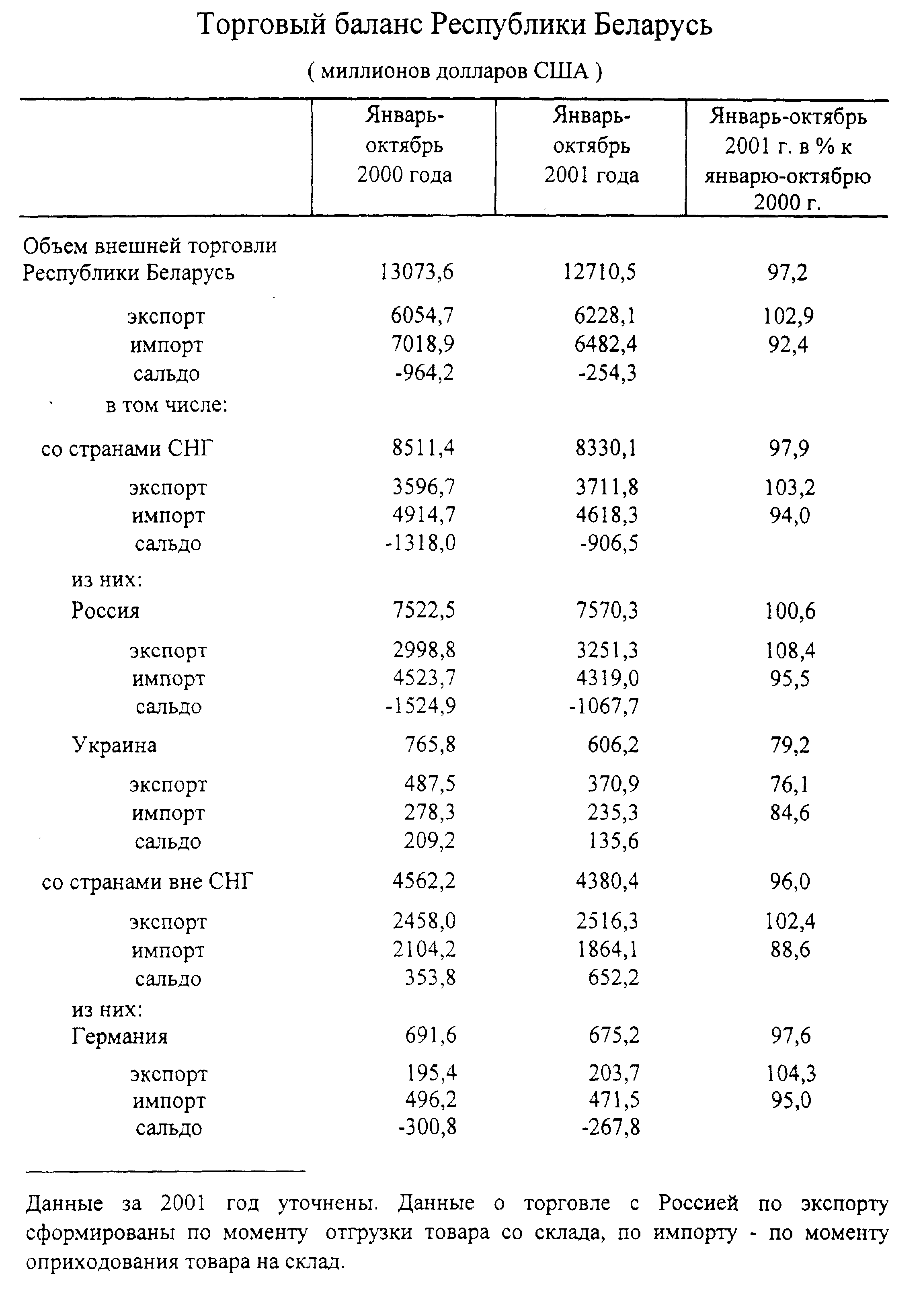
47. The Oxford Dictionary for the Business World Oxford University by Press and Market House Books. 1993.

48. Шихневич А.Ю. Беларусь в Европейской и мировой торговле//Информ. Бюллетень. Администрации Президента РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ. – 2000. - №11. – С.61-75

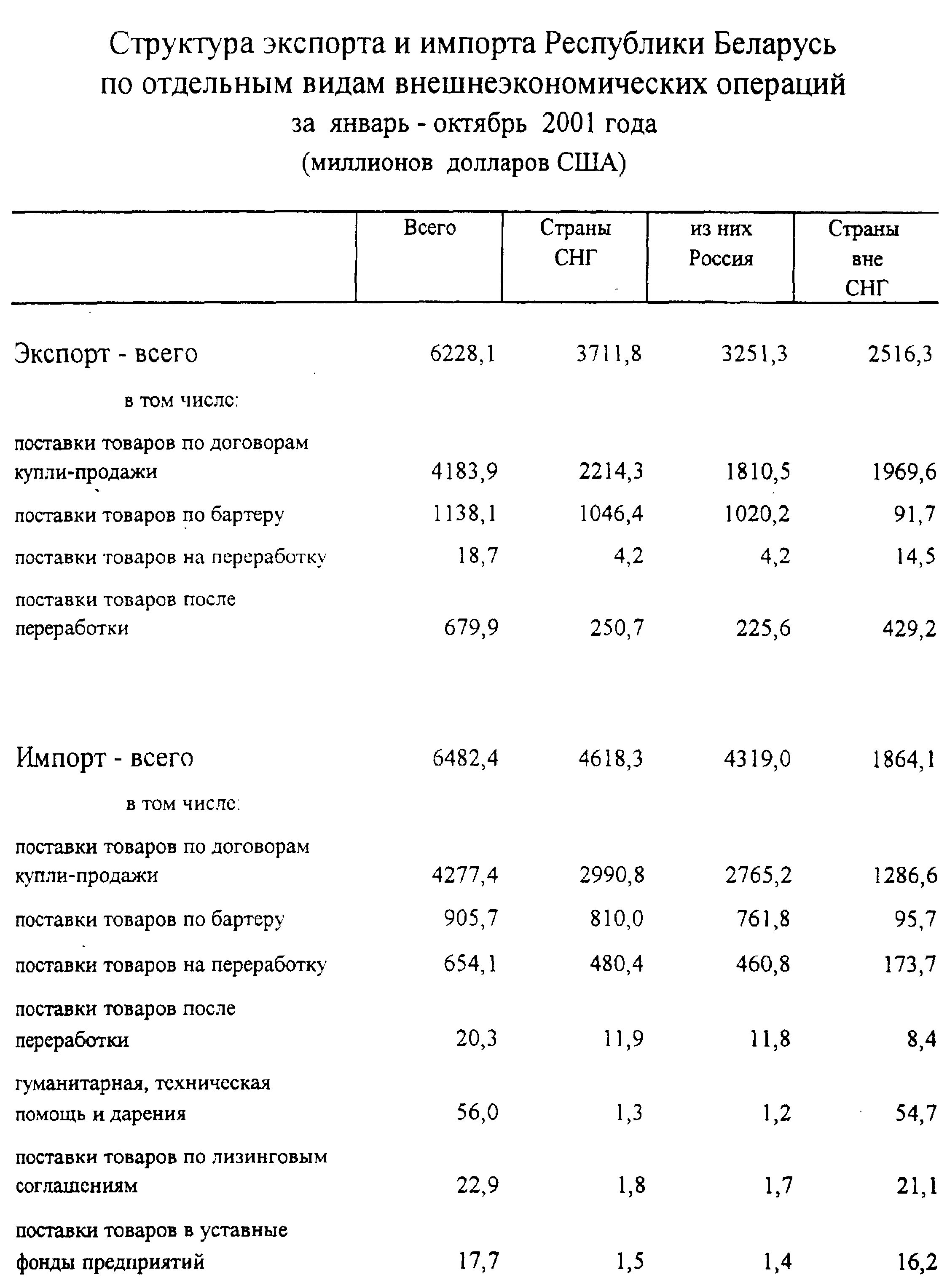
49. Ковалев М. Итоги первого года выполнения плана национальной экспортной программы (Внешнеторговая политика РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ в 2000 году)//Вестник ассоциации белорусских банков. – 2001. - №6. – с.14-19

1. Baltic Business Server - http://www.hurmaster.ee
2. Международные экономические отношения//Белорусский журнал международного права и международных отношений№ 2, 2001
3. МАДИЯРОВА Д.М. Стратегия формирования внешеэкономической деятельности. -Алматы: Экономика, 2001. -184 с.

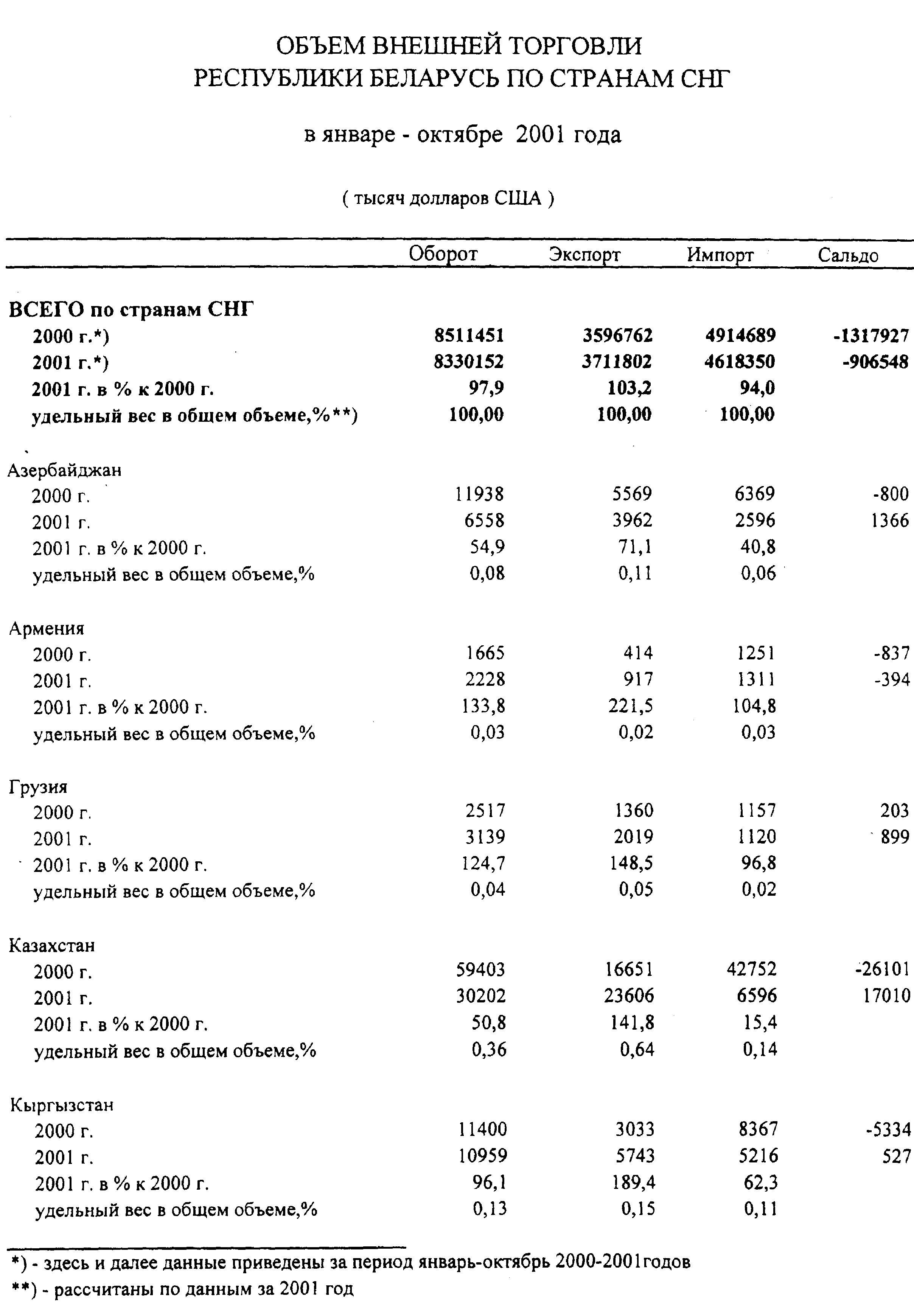
# Приложение 1



Приложение 2



Приложение III



Приложение 4

