

Развитие предпринимательства в Беларуси требует качественных маркетинговых исследований, в том числе касающихся внешнего партнера. А это значит, что национальные издательства должны быть готовы к публикациям соответствующих источников, которые являются потенциалом их развития и повышения эффективности функционирования.

Л. Сидорович

## **ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ТОВАРООБМЕНА ПОЛЬШИ С РОССИЕЙ, УКРАИНОЙ И БЕЛАРУСЬЮ**

Вступление Польши в Европейский Союз будет связано с принятием польской стороной принципов торговой политики ЕС, в том числе их таможенного тарифа, являющегося единым орудием охраны производителей. Это будет означать некоторые изменения в торговых отношениях Польши с соседними странами, такими как Россия, Украина, Беларусь. Совершенно обоснованным в настоящее время является изучение возможных последствий этого шага для экспортеров из стран Восточной Европы, которые активно развивают внешнеторговое сотрудничество с польской стороной.

Рассматривая изменения в польском таможенном тарифе в контексте объединения с Европейским Союзом можно выделить две группы государств, которых эти изменения будут касаться. К первой относятся Россия, Украина, Беларусь, которые в настоящее время не готовы к членству в ЕС, но их отношения регулируются договором о партнерстве и сотрудничестве с этим интеграционным блоком. Ко второй группе государств принадлежат Литва и Словакия, которые приступили к переговорам о вступлении и на первых этапах заключили договор о создании зоны свободной торговли между ними и Евросоюзом, за исключением, так называемых, чувствительных товаров.

Анализируя изменения таможенных ставок после принятия Польшей таможенного тарифа ЕС, необходимо перечислить четыре вида товарных групп:

- имеющие нулевую таможенную ставку в Польше и ЕС,
- имеющие в ЕС более низкую таможенную ставку, чем в Польше, использующие предоставленные ЕС России, Украине, Беларуси льготы в рамках Общей системы преференций,
- имеющие в ЕС более высокую таможенную ставку, чем в Польше.

К первой категории товаров относится, главным образом, сырье, произведения искусства и некоторые другие товары. К ней принадле-

жат десять следующих товарных групп: естественные известковые фосфориты; барит и виверит; асбест; железная руда и концентраты; нефть и конденсаты естественного газа; калийные удобрения; хлопковые отходы; планы, чертежи и рукописные тексты, картины, рисунки и пастели, скульптура и монументы. Вступление Польши в ЕС будет иметь нейтральное воздействие на оборот этими товарами. Список групп товаров, обремененных более низкой таможенной ставкой в ЕС, чем в Польше значительно более длинный. К нему относятся такие товарные группы, как свежая и замороженная рыба; уголь и брикеты; вазелин, парафин и естественный воск; листовой никель. Некоторые товарные группы этой категории имеют в ЕС нулевую таможенную ставку. Многочисленной является также категория товарных групп, пользующихся в импорте из России, Украины, Беларуси в Европейский Союз привилегиями в рамках Общей системы преференций. Эти товары имеют низкую (например, листовой никель) или нулевую таможенную ставку. Вступая в ЕС, Польша сократит пошлину на эти товары. К четвертой группе, в которой ставки Евросоюза выше, чем в Польше, принадлежат немного товарных групп. Важнейшие продукты этой группы – это молоко и сметана, а также замороженные фрукты.

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что интеграция Польши с Европейским союзом вызовет в большинстве случаев понижение, в том числе к нулю, таможенных ставок на русские, белорусские и украинские товары, импортированные на польский рынок. В случае доступа польских товаров на рынки этих стран, решительное значение будет иметь соглашение, касающееся вступления данных государств в ВТО. Интерес Польши в области того, что касается понижения ставки таможенного тарифа на импорт в этих странах во многих случаях совпадает с интересами государств-членов Евросоюза. Поэтому членство в ЕС даст возможность Польше извлекать пользу в сфере исправления конкурентоспособности польского экспорта в связи с доступом к тем же средствам, которыми пользуются нынешние члены ЕС. Кроме того, Польша сможет рассчитывать на более эффективную защиту в случае применения восточными соседями демпинговых практик (например, в настоящее время ведётся антидемпинговый процесс по горячекатанному листовому металлу).

Республика Беларусь является важным поставщиком на польский рынок, главным образом, сырья и полусырья. В 2000 году сальдо в торговом обмене Польши и Беларуси составило 90,1 млн USD, импорт составил 153,7 млн USD, экспорт почти 244 млн. USD. Беларусь является поставщиком калийных удобрений (72 % польского импорта), дерева сырого, начерно обработанного (18 %) и дров (37 %), соли (60 %), электроточка (48 %), кабеля из синтетического волокна (45 %), а также пряжи из переработанного штапельного волокна. Что касается изделий с высоким уровнем переработки, то они составляют второстепенную

часть польского импорта из Беларуси. После вступления Польши в Евросоюз тарифные условия в импорте калийных удобрений из Беларуси не изменятся. Подобно тому, как и в случае России и Украины, сокращение таможенных ставок охватит решительное большинство непродовольственных товаров. Необходимо заметить, что Беларусь также получила от ЕС таможенные преференции в рамках Общей системы преференций, и вступление Польши в ЕС увеличит зону действия этих привилегий. Повышение таможенных ставок будет, главным образом, относиться к сельскохозяйственно-пищевым товарам, и затронет оно такие товары как: молоко, сметана, а также рожь.

Подводя итоги, можно сказать, что, с одной стороны, решительное большинство таможенных ставок на товары, импортированные из Беларуси, будут уменьшены после вступления Польши в структуры Европейского союза. Возможен также будет рост импорта по таким товарам, как лён и его семена; вазелин; казеин, синтетическое волокно. Но, с другой стороны, необходимо принимать в расчёт падение незарегистрированной, так называемой, «челночной» торговли, в которой в последнее время замечается оживление. После присоединения Польши к ЕС и принятия регулирования Schengen, эта торговля подлежит более строгим мерам регулирования путем введения виз и более строгого пограничного контроля.

В. А. Симхович

## **ЯПОНСКАЯ ДЕЛОВАЯ ЭТИКА И УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТОВ С ЯПОНСКИМИ ПАРТНЕРАМИ**

В последние годы многие бизнесмены пытаются наладить совместную работу с японскими компаниями. Однако нередко самые замечательные проекты и сделки проваливаются только из-за того, что незнание привычек и этикета японцев не позволяло партнерам добиться взаимопонимания.

Японская деловая этика неразрывно связана с культурой страны и этнопсихологией японцев. Не углубляясь в специфические черты японского национального характера, остановимся лишь на практических вопросах ведения дел с японскими бизнесменами, выбрав в качестве отправного пункта самую распространенную ситуацию – первое обращение с деловым предложением. Составляющие японской деловой этики делятся на 2 группы – твердые правила и аспекты, где компромисс допустим.

**Твердые правила.** При контакте с японцем нужно помнить о трех «нет»: нельзя приходить на встречу без визитных карточек, нельзя