

тора. Поскольку белорусские производители уже работают в условиях конкуренции с российскими, то вступление в ВТО было бы неправильно рассматривать как серьезное снижение тарифной защиты экономики Республики Беларусь. Отсутствие таможенной границы с РФ уже явилось одной из причин заполнения белорусского рынка российскими товарами. При этом торговые отношения между странами указывают на целый ряд негативных тенденций. Во-первых, усилился протекционизм целого ряда секторов, особенно со стороны Беларуси (пиво, переработка с/х производства, легкая промышленность), во-вторых, усиливается неравенство условий работы российских и белорусских компаний на рынках друг друга. Это выражается в характере нетарифных ограничений, а также в бюджетно-административной поддержке белорусских государственных предприятий.

Применение нетарифных методов защиты не соответствует принципам ВТО – с одной стороны, с другой – сравнительно небольшая емкость белорусского рынка не дает оснований для серьезных уступок со стороны стран-членов ВТО ввиду их недостаточной заинтересованности в нем. Следовательно, в таких условиях для Беларуси с целью присоединения к ВТО будет оптимальным выдвижение тарифных предложений по связыванию на уровне или незначительно выше действующего тарифа. Вступление в ВТО также помогает решить важные вопросы с Россией (в данном случае речь идет о переходе на принцип взимания НДС во взаимной торговле по стране назначения).

НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В КОНЦЕ 1990-х ГОДОВ ПРОШЛОГО СТОЛЕТИЯ

Гил Кюн Сук, Белорусский государственный университет

В 90-х годах XX столетия в концепции внешнеэкономической политики Южной Кореи обозначились новые приоритеты. Речь идет об экспортно-ориентированных стратегиях южнокорейских компаний, осуществляемых при государственной поддержке.

Во-первых, с целью сохранения и приумножения конкурентных преимуществ в трудоемких экспортно-ориентированных производствах многие южнокорейские компании активизировали инвестиционную политику в Китае, Юго-Восточной Азии и некоторых странах Латинской Америки, в которых имеются рынки многочисленной и дешевой рабочей силы и потенциально емкие рынки сбыта.

Ввиду стремительного роста уровня заработной платы южнокорейских рабочих (в Корее он в середине 90-х годов составлял 16% ежегодно, тогда как в Японии всего 2%). И в настоящее время по данному показателю Корея на 10–11% опережает три других восточно-азиатских «тигра» – Тайвань, Гонконг и Сингапур) произошло падение конкурентоспособности промышленных товаров крупных компаний. В результате они перевели трудоемкие производственные процессы в более мобильные мелкие и средние предприятия за рубежом.

Во-вторых, у себя в стране крупные компании провели структурную реорганизацию, направленную на децентрализацию, делегирование полномочий вновь создаваемым ими полузависимым, меньшим по масштабам и более мобильным производственным единицам. Их преимущества состоят в способности более оперативно принимать решения в быстро изменяющихся условиях, быть более восприимчивыми к новым идеям и инициативам. Это позволило за счет внутренних резервов повысить конкурентоспособность южнокорейских компаний, ориентированных на наращивание экспорта.

В-третьих, многие компании существенно увеличили затраты на научно-исследовательские разработки новых товаров, передовых производственных технологий, в том числе с компьютерным обеспечением. Они пересмотрели и сконцентрировали усилия на наиболее перспективных направлениях производственной деятельности.

В-четвертых, менеджеры как крупных компаний, так и средних и мелких предприятий осознали, что в современных условиях их общее выживание может быть обеспечено только на базе повышения конкурентоспособности корейского среднего и малого бизнеса, что диктует необходимость их тесного сотрудничества, включающего увеличение разнообразной технологической, финансовой, маркетинговой и иной поддержки со стороны ведущих компаний.