

Очевидно, что для устранения барьеров в приграничной торговле между Беларусью и Россией необходима разработка и принятие единых технических регламентов и гармонизация требований национальных структур стандартизации.

Между тем использование механизмов приграничного сотрудничества может стать фактором экономического роста приграничных регионов, увеличения валового регионального продукта на душу населения, сглаживания социоэкономических диспропорций.

По результатам проведенных исследований выявлены следующие тенденции развития приграничной торговли для бизнеса:

устойчивая отрицательная динамика роста внешнеторгового сальдо фирм с предприятиями-резидентами областей Российской Федерации;

в приграничной торговле областей Беларуси российское приграничье занимает 4 из 5, а иногда и последнее место;

для всех областей Беларуси характерна несбалансированность приграничной торговли по импорту с Россией, что оказывают отрицательное влияние на сбалансированность приграничной торговли в целом по республике;

все приграничные к России области Беларуси (за исключением Гомельской) в 1997–2005 гг. приобрели экспортную специализацию в приграничной торговле;

очевидно, сближение розничных цен на товарных рынках областей Беларуси и приграничных регионов России связано с развитием торговли как с регионами ближайшими соседями, так и дальними соседями, т.е. внутренними регионами России.

Опыт использования диверсификации в мировой экономике

Боровко М.В., ФМО БГУ

Роль селективного вмешательства государства в экономику с целью стимулирования роста экспорта и диверсификации широко освящена в литературе, но споры на этот счет все ещё продолжаются. Изучение опыта использования метода диверсификации несколькими странами показывает, что *нет единственной уникальной стратегии для экспортной диверсификации.*

Так, за последние 10 лет Австралия увеличила общие объемы экспорта и диверсифицировала не только товарную структуру, но и направления экспорта. С этой целью она активно привлекала прямые иностранные инвестиции. Предоставление информации о торговой политике других стран, стало одной из важнейших задач Австралийской торговой комиссии. Более того, правительство Австралии пытается активно поощрять экспортную

деятельность малых предприятий и выдает гранты, частично компенсирующие расходы на продвижение продукции за рубежом. Что касается географической диверсификации, то к традиционным австралийским партнерам прибавились страны Ближнего Востока и Южной Америки.

Положительных результатов в диверсификации экспорта добились некоторые страны Латинской Америки. Государство сыграло огромную роль в диверсификации экспорта Чили, поощряя экспериментаторство в рамках партнерства государственного и частного секторов. Примером является Фонд Чили, опыт которого широко обсуждался в России. Из фонда, сформированного в значительной степени на государственные деньги, но управляемого преимущественно представителями бизнеса, выдавались льготные кредиты на оригинальные проекты - развитие производства лосося и вина.

Малайзию и Таиланд выделяют как наиболее успешные примеры и вертикальной, и горизонтальной диверсификации. Сельское хозяйство сыграло ключевую роль в процессе индустриализации, сделав эти страны успешным примером Новых Агро-Индустриальных Стран. Малайзия создала специальные агентства для продвижения пальмового масла и каучука и повышения квалификации своих менеджеров, а также использовала поступления от продаж и экспортных тарифов для финансирования инвестиций на исследования и развитие. Обе страны создали Зоны Переработки Экспорта и лицензионные таможенные склады для хранения нерастаможенных товаров, с целью стимулирования экспорта готовой продукции и привлечения иностранных инвестиций.

Опыт стран Африки, показывает, что результаты диверсификации могут быть не только положительными. Так, в Кении отказались от диверсификации традиционных для её производства товаров в пользу товаров с добавочной стоимостью и совершенно новых видов продукции, а также мануфактуры. В результате, Кения является крупнейшим поставщиком свежих садовых культур и производителем цветов в Африке, благодаря инвестициям и заимствованному опыту из Дании, но при этом меньших успехов удалось достичь в мануфактуре.

Другим примером неудавшейся попытки реформирования экспорта является производство орехов кешью в Мозамбике из-за постоянных политических проблем и войн. Пример с Мозамбиком также доказывает, что невозможно развивать один сектор экономики без параллельного усовершенствования остальных.

Хороших результатов вертикальной диверсификации достигла Уганда. На данный момент рыболовство приносит доход от экспорта на внешние рынки в размере 200 млн долл. в год и обеспечивает работой более 200 тысяч населения страны. Лишь одна десятая от вылова поставляется на внутренний рынок, из остальной рыбы делают полуфабрикаты и отправляют в Европу. Создана Ассоциация Экспортеров Рыбы из Уганды, коор-

динирующая работу основных фабрик, перерабатывающих рыбу, и стимулирующая кооперацию. Например, экспортеры рыбы объединились с экспортерами цветов и заставили правительства снизить фрахтовые ставки, а также улучшить транспортные услуги в аэропорте Энтеббе.

Проблемы вступления Республики Беларусь во ВТО

Борушко Н. В., *БГТУ*,
Мартиросян А.А., *ФМО БГУ*

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. 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. 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. 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