

стремятся выйти на внешние рынки. Поэтому, если Республика Беларусь не желает оставаться закрытой страной, она должна серьезно подойти к изучению данного вопроса.

### **Литература**

1. Gene. M. Grossman Handbook of international economics / Gene. M. Grossman, Kenneth Rogoff.. — Volume 3. — North-Holland

## **Международные институты и правила торговой политики**

*Бауэр П. В., студ. II к. БГУ,  
науч. рук. ст. преп. Чепиков М. Ю.*

Известно, что наложение тарифных и нетарифных барьеров порождает «потери мертвого груза» для стран, участвующих в международной торговле. После Второй мировой войны необходимо было решать вопрос: как в условиях мирного времени интегрироваться, улучшив эффективность производства, путем соглашений о понижении тарифов, но при этом быть уверенным, что страна партнер не нарушит соглашение. К сожалению, когда обе страны торгуют между собой по низким тарифам, у каждой есть стимул поднять тариф для получения сиюминутной выгоды. Однако, как показала практика, может возникнуть проблема: страны будут друг за другом повышать тарифы, и начнется торговая война, что вредит обеим странам, так как «потери мертвого груза» становятся настолько большими, что дают о себе знать. Еще одной причиной возникновения необходимости создания неких общих норм и институтов, контролирующих международную торговлю, стало мнение о справедливом ведении торговли. Субсидирование экспортной отрасли и демпинг страны экспортера вызывали бурю негодования в стране импортере. Такая политика считается несправедливой в любой стране, которая окажется на месте импортера в данной ситуации.

Поэтому, рассмотрев все издержки торговли без обязательств, западные страны решили заключить генеральное соглашение по таможенным тарифам и торговле (ГАТТ). Целью этой организации стала взаимная либерализация торговли всеми странами участниками этой торговли, следствием чего является общее снижение тарифов всеми странами. Но этой цели добиться нелегко. Для того, чтобы данное соглашение заработало, требовалось поставить такие условия, чтобы, во-первых, подписывались соглашения о более низких

тарифах, во-вторых, заставить страны выполнять данные соглашения, путем применения возможных санкций к стране, которая односторонне нарушила подписанное ею же соглашение. По причине отсутствия наднационального аппарата принуждения, требуется большая работа для того, чтобы составить соглашение так, чтобы стране партнеру было невыгодно его нарушать.

Рассмотрим как это делается на примере устройства ГАТТ, основные моменты которого вошли и во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Любое торговое соглашение можно разбить на три части: реальные обязательства (уменьшение таможенных тарифов, уничтожение импортных квот), возможные исключения из этих обязательств (введение тарифов, когда страна партнер торгует несправедливо: демпинг, субсидии экспорту), механизмы принуждения к соблюдению данного подписанного соглашения (тарифные санкции странами участницами на товары страны, нарушившей соглашение). Хотя в результате соглашения страны ограничивают круг вмешательства в торговлю и протекционистские меры, насколько эти ограничения будут выполнены, зависит от качества механизмов принуждения в соглашении.

Организационная структура и процедурные нормы ГАТТ поднимают интересные и важные институциональные вопросы. Они устанавливают такие правила, как: какие страны могут вносить поправки в соглашение, правила членства и голосования, роль Секретариата, структура и цель собраний, обеспечение разрешения споров и принуждение к выполнению обязательств ГАТТ. Последние два пункта являются жизненно необходимыми функциями ГАТТ. Наказание за невыполнение обязательств, обеспеченное четко предписанными процедурами, в установленных рамках это сердцевина ГАТТ. В основном контроль осуществляется путем ликвидации выигрыша не только от нарушения, но и от всего соглашения нарушившей его страны, не нарушая обязательств ГАТТ. Это необходимо для того, чтобы не повредить доверие к ГАТТ.

Обязательства ГАТТ можно разделить на три группы: тарифные обязательства, режим наибольшего благоприятствования и другие обязательства. Тарифные обязательства задаются как граница тарифа, выше которой страна обязуется не устанавливать тариф. Более того, существуют специальные обязательства, по которым страна не будет пытаться преодолеть этот барьер путем нетарифных ограничений. Режим наибольшего благоприятствования гласит, что к товару любой страны участницы не отдается большего предпочтения нежели остальным, и поэтому тарифные уступки одной страны должны распространиться на все страны.

Однако в ГАТТ есть и исключения. Одно из важнейших: если страна вводит дополнительный тариф и нарушает обязательство ГАТТ, санкции не могут быть применены, если это было мерой защиты здоровья граждан страны, национального богатства и безопасности страны.

Проблема в том, что процесс либерализации торговли не очень устойчив. Если что-то мешает ожидаемой либерализации, то данная ситуация не просто останавливает либерализацию, а даже приводит к потере того, чего страны уже достигли. Данное утверждение носит неформальное название «велосипедная теория» (bicycle theory).

Для описания механизмов установления оптимального тарифа, нахождения качественных механизмов принуждения к выполнению подписанных соглашений применяются экономические модели, основанные на теории игр.

### Литература

1. Robert W. Staiger International Rules and Institutions for Trade Policy / Handbook of International Economics volume 3, edited by G. Grossman and K. Rogoff – Ch. 29 – p. 1495–1552

## Экономическое сотрудничество Польши и Беларуси на современном этапе

*Ботян Н. М., студ. III к. БГУ,  
науч. рук. Ярошевич В. И.,  
канд. эк. наук, доц.*

Одним из показателей экономических связей Польши с Беларусью является внешнеторговый оборот. Его значение постоянно росло вплоть до кризисного 2009 года, когда показатели торговли сократились почти вдвое (таблица). Для 2010 г. характерны две тенденции: во-первых, показатели внешнеторгового оборота вновь начали расти, во-вторых, в 2010 году сальдо внешнеторгового баланса Республики Беларусь в торговле с Польшей становится отрицательным [1]. Это касается и января – февраля 2011 года: экспорт товаров в Польшу составил 140,7 млн долл., т. е. на 21,8% меньше, чем за январь – февраль 2010 года; импорт из этого государства – 192,4 млн (на 87,3% больше) [2]. До 2010 года сальдо внешней торговли было отрицательным для Польши, что вытекало из структуры белорусского экспорта в эту страну, в которой доминируют экспорт продуктов нефтепереработки, калийной соли, газа и цемента.

В структуре польского экспорта в Беларусь доминируют машины и механические устройства, электроприборы и части к ним, живые животные, продукты животного и растительного происхождения [1]. В январе-феврале 2011 года Польша заняла 7 место в торговых оборотах с Беларусью после