

сутствия доверия между бизнесом и государством. Бизнес предпочитает работать на условиях приватизации государственной собственности, а не разделения рисков с государством в условиях ГЧП, проявляет интерес к тем проектам, где преобладают финансовые ресурсы государства. Государство не обеспечивает гарантии бизнесу по соблюдению условий контрактов, заинтересовано в таких моделях сотрудничества, когда бизнес строит объекты за свой счет и вознаграждается в виде части будущих доходов от эксплуатации объектов. Разрешение этого противоречия требует совершенствования контрактных отношений, выделения и проработки в заключаемых контрактах главных вопросов для согласования действий. Это касается механизмов улаживания споров, распределения остаточных прав собственности на те или иные ресурсы или продукты, возмещения рисков в случае утраты объекта собственности и компенсации затрат при одностороннем разрыве контракта. В «договорной технологии» применительно к конкретной модели партнерства предлагается включение следующих основных элементов договоров – содержание договора, права и обязанности партнеров, процедура заключения договора, прекращение действия договора, порядок рассмотрения и урегулирования взаимны претензий, неустойка по выполнению договора [5, с. 87], которые важны для поиска решений указанных проблем.

Таким образом, решение стратегических экономических задач требует согласования усилий государства и бизнеса, развития новых механизмов государственного регулирования партнерских отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панкратов А.А. Государственно-частное партнерство в зарубежной практике: основные теоретические и практические проблемы. – М.: Экономика, 2010. - 248 с.
2. Олисаева Л.Г. Концепция механизма государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства // Вестник экономической интеграции. - 2011. - № 7. С. 15-18
3. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 61-76.
4. Чеберко Е.Ф. Новые тенденции в отношениях государства и бизнеса // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2008. Вып. 4. С. 24-30.
5. Мочальников В.Н. Государственно-частное партнерство: отечественный опыт, мировые тенденции, вектор развития для России / В.Н. Мочальников – М., Экономика. 2012. - 351 с.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К НЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С.Б. Тарасевич

*канд. экон. наук, доц., Витебская государственная академия ветеринарной
медицины, г. Витебск, Беларусь*

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2012 г. и намечающееся вступление Казахстана снова дали импульс переговорный процесс со стороны Беларуси.

В мае 2013 г. после четырехлетнего перерыва Беларусь возобновила многосторонние переговоры по вступлению в ВТО. В штаб-квартире ВТО состоялось многостороннее заседание рабочей группы по вопросам присоединения Беларуси к ВТО, которая включает представителей 41 страны - члена ВТО [1]. Республика Беларусь представила Секретариату ВТО перевод ряда основополагающих нормативных правовых актов в сфере регулирования внешней торговли, обновленные вопросники по техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам, таможенной оценке и обновленный документ по государственной поддержке сельского хозяйства. В мае 2014 года в Минске состоялись переговоры с делегацией Еврокомиссии, в ходе которых стороны зафиксировали перечень вопросов, по которым необходимо продолжить предметное обсуждение. Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 4 направлениям:

– приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;

– доступ на рынок товаров;

– доступ на рынок услуг;

– государственная поддержка сельского хозяйства.

ВТО является организацией последовательно настаивающей на проведении политики внешнеэкономического либерализма.

Работа стран по нормам, выработанным ВТО, предполагает прежде всего соблюдение принципов деятельности этой международной организации. В то же время в документах ВТО содержится перечень исключений из принципов, что позволяет государствам защищать национальные рынки от иностранных товаров и содействовать «своим» производителям.

К важнейшим принципам относятся:

1. принцип недискриминации, основывающийся на предоставлении во взаимной торговле товарам из других стран режима наибольшего благоприятствования и национального режима;

2. гарантированный и предсказуемый доступ на рынки на основе защиты национального рынка с помощью таможенных тарифов и запрета применения количественных ограничений, лицензий и других нетарифных барьеров

3. специальный и дифференцированный режим для развивающихся стран [2, с. 7-11].

Режим наибольшего благоприятствования означает, что ни одна страна ВТО при импорте или экспорте аналогичного товара не должна предоставлять особые торговые преимущества другой стране ВТО или применять в отношении ее дискриминационный подход.

Этот принцип направлен против дискриминации товаров в международной торговле на основе страны их происхождения или назначения.

Исключение из режима наибольшего благоприятствования допускается лишь в некоторых случаях, среди которых:

- если страна является членом таможенного союза, зоны свободной торговли

- если применяется специальный режим в отношении развивающихся страны.

Принцип гарантированного и предсказуемого доступа на рынки предполагает: защиту национального рынка с помощью таможенных тарифов с запрещением применения квот (т.е. прямых количественных ограничений) и других нетарифных барьеров в торговле.

Предсказуемость торговой политики достигается, в основном, за счет «связывания» тарифов. Это принимаемое страной обязательство не увеличивать ставку импортного тарифа сверх установленного предела. В области торговли сельскохозяйственной продукцией все 100% тарифов связаны. Принцип предсказуемости торговой политики также предполагает отказ от использования для ограничения внешней торговли таких нетарифных мер, как квоты, импортные и экспортные лицензии (перечень других нетарифных ограничений и порядок их применения в тексте ГАТТ четко не определены).

Принцип специального и дифференцированного режима для развивающихся стран предполагает, что развивающиеся страны берут на себя в основном те же обязательства, что и экономически развитые, но часть соглашений ВТО предусматривают более мягкие обязательства в отношении данных стран и более продолжительный переходный период их реализации. Так, допускается применять гибкую структуру таможенных пошлин, субсидирование экспорта и др.

Предполагаемое вступление Беларуси в ВТО несомненно окажет влияние на экономику страны, на методы управления внешнеэкономической сферой и характер взаимодействия с мировым сообществом.

Полный расчет экономических последствий присоединения объективно невозможен. Это подтверждается и опытом вступивших в ВТО государств. Если, например, расчет влияния таможенного тарифа на импорт и экспорт определенного товара вполне возможен, то сложно однозначно ответить на вопрос: в какой степени вступление в ВТО вызовет структурную перестройку каждой отрасли.

Членство в ВТО означает в первую очередь соблюдение всех условий и протоколов, принятых в рамках ВТО, направленных на стимулирование либерализации торговли, обеспечение открытости национального рынка для импортных товаров, а уже только затем использование преимуществ участия в этой организации.

Остановимся более подробно на вопросах регулирования сельскохозяйственного сектора по нормам ВТО. Соглашение по сельскому хозяйству (Agreement on Agriculture) предусматривает, что все страны ВТО имеют обязательства трех видов:

- по условиям доступа на внутренний рынок сельскохозяйственных товаров;
- по ограничению внутренней поддержки (субсидирование) сельского хозяйства;
- по предоставлению экспортных субсидий [2, с. 64-67].

Обязательства по доступу на рынок предполагают, во-первых, тарификацию: все нетарифные барьеры в торговле сельхозпродукцией, такие как квоты, лицензии и импортные ограничения, должны быть пересчитаны в тарифные эквиваленты, то есть в таможенные пошлины, и увязаны с графиком их снижения.

Во-вторых, страна должна зафиксировать в перечне обязательств максимально допустимые с момента присоединения к ВТО ставки импортных таможенных пошлин.

В-третьих, снижение уровня тарифов, т.е. ставки импортных таможенных пошлин должны быть снижены поэтапно в течение 6 - 10 лет.

Далее следуют обязательства по внутренней поддержке сельскохозяйственного производства. Здесь предусматривается, что каждая из стран, вступающая в ВТО должна дать количественную оценку поддержке сельского хозяйства. Национальные правительства оказывают внутреннюю поддержку сельскому хозяйству с помощью различных мер, часть из которых разрешена нормами ВТО, другая - ограничена. Меры внутренней финансовой поддержки сельскохозяйственного производства подразделяются на:

- меры «зеленой корзины»
- меры «желтой корзины»
- меры «голубой корзины»

К "зеленой корзине" относятся меры, которые не имеют прямого воздействия на торговлю и производство, а также не поддерживают уровень цен производителей. То есть, для того чтобы попасть в данную категорию, субсидии должны направляться на такие цели как: совершенствование инфраструктуры АПК; профилактика болезней растений и животных, борьба с вредителями растений, ветеринария; научные исследования и образование, создание стратегических продовольственных запасов; устранение последствий стихийных бедствий и т.п.

Все суммы государственного финансирования по мерам «зеленой корзины» освобождаются от обязательств по сокращению.

«Голубая корзина» включает некоторые прямые выплаты по программам ограничения производства, которые не подпадают под ограничительные обязательства. Средствами «Голубой корзины» пользуются ограниченное число стран, в основном США и ЕС, с целью ограничения объемов сельскохозяйственного производства.

«Желтая корзина» - это набор мер поддержки производителей сельского хозяйства, которые подлежат сокращению.

Они предполагают такую политику внутренней поддержки, которая признается оказывающей искажающее воздействие на конкуренцию и торговлю, т.е. такие меры как ценовая поддержка, сбытовые кредиты, выплаты из расчета площади сельскохозяйственных угодий; субсидии в отношении средств производства (семян, удобрений, ирригации).

Меры «желтой корзины» подлежат сокращению, основанному на специально рассчитываемом «агрегированном показателе поддержки».

Страны вправе не сокращать объем расходов по «желтой корзине», если выполняется критерий минимума - объем субсидий должен быть менее 5% (для развитых стран) и менее 10% (для развивающихся стран) от общей стоимости базового сельскохозяйственного продукта (при расчетах по конкретному продукту) или стоимости всей сельскохозяйственной продукции страны.

Однако применительно к развивающимся странам ограничительные обязательства не распространяются на некоторые направления «желтой корзины»: на инвестиционные субсидии, поддержку, оказываемую производителям с целью

поощрения диверсификации и отхода от выращивания недозволенных наркотических посевов. Развивающимся странам предоставляется гибкость для выполнения обязательств по сокращению внутренней поддержки.

Что касается практики субсидирования сельскохозяйственного экспорта, то ВТО считает его инструментом внешнеторговой политики, наиболее противоречащим принципам добросовестной конкуренции. Субсидией в ВТО считается финансовое содействие со стороны государства в виде: прямого перевода денежных средств; решения отказаться от взимания дохода (напр., налоговые льготы, экспортные льготы); осуществление платежей правительством в фонды или частным организациям, которые выполняют вышеперечисленные функции.

Фактически под определение субсидии могут подпадать любые действия государства, которые создают преимущества (льготные условия) для предприятий (например, льготные железнодорожные тарифы или тарифы на газ, предоставление льготных кредитов, списание налоговых задолженностей).

Таким образом, вступление Беларуси в ВТО обязывает обеспечить значительное снижение внутренней поддержки сельского хозяйства, учитывая, что субсидии «желтой корзины» у нас почти в 5 раз превышают суммы финансирования мероприятий «зеленой корзины». В рамках переговорного процесса необходимо настаивать, что финансовая поддержка АПК в рамках «желтой корзины» в РБ во многом преследует социальные цели, а не чисто конкурентные.

После вступления России в ВТО стали очевидны ряд рисков для Республики Беларусь от того, что мы ещё находимся за рамками этой международной организации [3].

Таким образом, вступать в ВТО целесообразно с тем, чтобы воспользоваться снижением ввозных таможенных пошлин и нарастить экспорт товаров и услуг на рынки третьих стран, и для того чтобы иметь возможность более эффективно отстаивать интересы национальных производителей на внешних рынках. Но прямая и косвенная «плата» за членство в ней должна, по крайней мере, быть соизмерима с теми выгодами и преимуществами, которые получит национальная экономика и особенно сельское хозяйство, являющееся важнейшей отраслью АПК и одновременно одной из самых уязвимых и «чувствительных» его сфер. Следовательно, можно сказать, что очевидная задача белорусской стороны в сегодняшнем переговорном процессе - добиться лучших условий присоединения Беларуси к этой организации, чтобы в дальнейшем иметь возможности пользоваться нормами и правилами ВТО как инструментом отстаивания своих интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маненок Т. Беларусь предложит пошаговый план // Белорусы и рынок. - 2013, №23, 16.06.2013
2. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления. – Минск: «Рэйплац», 2008.
3. Муха А. Вступление России в ВТО: риски для Беларуси.- [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://nmnby.eu/news/analytics/4925.html>. - Дата доступа: 16.09.2012