

заложенный потенциал развития экспорта. Это можно объяснить стабильными связями между рынками стран, а также тем, что из рассмотренной выборки стран Финляндия по близости расположения находится на третьей позиции (на первой – Литва, на второй – Эстония). Потенциал в отношении Франции в 2007–2008 гг. уменьшился за счет снижения темпов роста ВВП Франции и резкого снижения объема экспорта в эту страну в 2007 г.

Модель демонстрирует значимые улучшения в экспортной политике Беларуси в 2008 г. Это, по мнению авторов, может быть результатом, с одной стороны, «потепления» отношений Европейского союза и Беларуси на высшем уровне, а с другой стороны, – постепенным переходом промышленных предприятий Евросоюза на сырье

и полуфабрикаты более низкой ценовой категории. На фоне мирового финансового кризиса, а также в связи с вышеизложенным, имеет место повышения спроса на белорусскую продукцию низкой степени переработки и сырье, которые имеют значительное преимущество в настоящее время за счет низкой цены.

Построенная модель позволяет дать оценку потенциала развития экономических отношений двух стран и подтверждает вывод о том, что значительное увеличение экспорта Беларуси в страны Евросоюза не может являться результатом одномоментных действий, а предполагает плодотворную работу по реализации концепции повышения эффективности экономических отношений двух стран в течение нескольких лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Велесько, Е.И. Стратегическое управление: Практика принятия системных решений: учебное пособие / Е.И. Велесько, А.А. Быков, Э. Дражек. – Минск: Тэхналогія, 1997. – С. 76–77, 89–106.
2. Green, W.H. *Econometric Analysis* / W.H. Green. «Pearson Education International». – 2005.
3. Je Jeffrey, M. *Wooldridge Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* / M. Je Jeffrey. – MIT Press. – 2002.
4. Кравцов, М.К. Эконометрический анализ временных рядов основных экономических показателей / М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич, Н.М. Бурдыко // Бел. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – №3. – С. 3–22.

РЕЗЮМЕ

В статье выявляются закономерности и предложены методы исследования эффективности и потенциала развития экономических отношений двух стран на примере Беларуси и Финляндии. Предложенные методы анализа эффективности и потенциала развития экономических отношений могут применяться для исследования двусторонних отношений Республики Беларусь с другими странами.

Статья поступила в редакцию 12.08.2009 г.

МИРОВОЙ ОПЫТ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

А. Абдулла, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики БГЭУ

Определение своего методологического подхода к степени либерализации или открытия национального рынка предполагает обобщение и использование опыта новых членов

ВТО, которые относятся к группе транзитивных экономик: во-первых, относительно продолжительности процесса присоединения; во-вторых, – по степени либерализации законодательства и жесткости принимаемых уступок, в-третьих, – в силу экономических и социальных последствий для развития внешней торговли, экономик данных стран.

Таблица 1 – Уступки и обязательства присоединившихся к ВТО стран по товарам в зависимости от года присоединения

| ВВП на душу населения, долл. США | Страна | Год вступления в ВТО | Тарифные уступки по сельскохозяйственным товарам | Тарифные уступки по другим товарам | Участие в секторальных инициативах | Агрегированные меры поддержки сельского хозяйства | Экспортные субсидии по сельскому хозяйству |
|----------------------------------|----------|----------------------|---|---|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1380 | Болгария | 1996 | 34,9% (в основном от 15 до 63%), переходный период в 5-6 лет, применение СЗМ по некоторым товарам | 12,6% (в основном от 5 до 25%), переходный период до 15 лет | Только в нескольких «нулевых» инициативах | Снижение на 79% за два года | Снижение по реальным выплатам на 35,8% и по ассигнованиям на 22% за 6 лет |
| 350 | Монголия | 1997 | 18,4% (в основном от 10 до 30%) без переходного периода, неприменение СЗМ | 20% (в основном от 10 до 20%), без переходного периода | Химическая гармонизация | 10% от ВВП с/х | Ноль |
| 300 | Киргизия | 1998 | 11,7% (в основном от 5 до 20%), без переходного периода, кроме шерсти – 5 лет), неприменение СЗМ | 6,7% (в основном ниже 10%), переходный период 7 лет | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВВП с/х | Ноль |
| 620 | Грузия | 2000 | 12,1% (в основном от 12 до 20%), переходный период 5 лет, неприменение СЗМ | 5,8% (в основном от 0 до 12%), переходный период 5 лет | Все «нулевые» инициативы, за исключением алкогольных напитков, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВВП с/х | Ноль |
| 870 | Албания | 2000 | 10,6% (в основном от 10 до 20%), переходный период 7 лет, неприменение СЗМ | 6% (в основном от 0 до 10%), переходный период 9 лет | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВВП с/х | Ноль |
| 370 | Молдова | 2001 | В основном от 10 до 15%, максимум 40%, переходный период 4 года, неприменение СЗМ | В основном от 10 до 20%, максимум 40%. переходный период 4 года | Все «нулевые» инициативы, за исключением алкогольных напитков и мебели, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 16% за 4 года | Ноль |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|------|----------|------|---|--|---|--|------|
| 3070 | Панама | 1997 | 26,1% (в основном от 10 до 70%), переходный период до 14 лет, применение СЗМ по некоторым товарам | 11,5% (в основном от 5 до 30%), переходный период до 14 лет | Химическая гармонизация | 10% от ВВП с/х | Ноль |
| 2470 | Латвия | 1999 | 33,6% (в основном от 10 до 40%), переходный период 9 лет, неприменение СЗМ | 9,3% (в основном ниже 15%), переходный период 9 лет | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВВП с/х, использование 24 млн СПЗ* (SDR) (около 8%) как минимум до 1 января 2003 г.) | Ноль |
| 3480 | Эстония | 1999 | 17,7% (в основном от 10 до 30%), переходный период 5 лет, неприменение СЗМ | 6,6% (в основном ниже 15%), переходный период 6 лет | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВВП с/х | Ноль |
| 1500 | Иордания | 2000 | 25% (в основном от 15 до 35%), переходный период 10 лет, неприменение СЗМ | 25% (в основном от 20 до 30%), переходный период 10 лет | Некоторые «нулевые» инициативы, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 13% в течение 7 лет | Ноль |
| 4580 | Хорватия | 2000 | 10,4% (в основном от 0 до 15%), переходный период 5 лет, неприменение СЗМ | 5% (в основном от 0 до 10%), переходный период 5 лет | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | Снижение по отношению к базовому периоду 1996–1998 гг. на 20% ежегодно равными частями в течение 5 лет с даты вступления | Ноль |
| 4940 | Оман | 2000 | 30,5% (в основном от 0 до 15%), переходный период 4 года, неприменение СЗМ | 11% (в основном от 5 до 15%), переходный период 4 года | Некоторые «нулевые» инициативы, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВВП с/х | Ноль |
| 2620 | Литва | 2001 | В основном от 15 до 35%, максимально 50%, переходный период 8 лет, неприменение СЗМ | В основном от 10 до 20%, максимально 30%, переходный период 4 года | Большинство «нулевых» инициатив, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 17% за 5 лет | Ноль |

Примечание: Источник [9 с.64]

Вступление страны в ВТО – шаг, который может принести ей как многочисленные выгоды, так и еще большее количество проблем. Как показывает опыт некоторых стран СНГ, членов этой организации, поспешность в данном вопросе крайне нежелательна.

В Республике Кыргызстан переговорный процесс длился с апреля 1996 г. по июль 1998 г. Она признана страной с рыночной экономикой и приняла сверхлиберальное законодательство с жесткими обязательствами. Переходный период был определен в 5 лет по всем товарам. (Для сравнения: Молдова – 4 года, Грузия – 5 лет по сельскохозяйственным товарам, 7 лет по другим. Вместе с тем развивающиеся государства имеют право на 10-летний период [1, с. 65]). Все тарифные позиции «связаны» на уровне 10% и ниже (12–20% до трех лет на шерсть, некоторые виды одежды). Данный уровень ниже, чем пошлины, определенные в Таможенном союзе с Россией. В то же время допустимая максимальная ставка связывания импортного тарифа, определенная ВТО, составляет 40%. Тарифных квот, специальных защитных мер, субсидий не предусмотрено. Это свидетельствует о полной открытости внутреннего рынка.

В ходе переговоров о вступлении Кыргызстана в ВТО не были оговорены многие важные вопросы. В результате республика взяла на себя жесткие обязательства: области сельскохозяйственных субсидий – не более 5 %, переходный период – 5 лет. Импортные тарифы – не выше 10 % (в то время как сходные тарифы в развитых странах достигают куда больших размеров. (Для сравнения: во Франции средняя ставка – пошлина на импорт продовольственных товаров – 16,1%). Средний тариф на импорт составил 5,5% [6, с. 197]. Были установлены нулевые ставки ввозных пошлин на фармацевтическую продукцию, строительное и медицинское оборудование, сталь, пиво, мебель, сельскохозяйственную технику, спирты. Кроме того, Кыргызстан присоединился к ряду необязательных соглашений (по гражданской авиатехнике, информационным технологиям, государственным закупкам). Развитые страны настояли на этом, поскольку первые две отрасли – важный экспортный сектор в их экономике, а последняя – мощный инструмент экономической политики. Многие из этих условий в официальной документации ВТО носят строго рекомендательный характер и не выполняются другими странами-членами этой организации. Результатом такой поспешности стало ухудшение экономической ситуации в стране [4, с. 244].

Прежде всего, не произошло увеличения объема инвестиций. Подтвердился экономический постулат: инвестиции приходят туда, куда не могут прийти товары. Объясняется это просто: при низком уровне пошлин иностранным производителям выгоднее ввозить готовую продукцию, чем организовывать производство в стране. В целом объем прямых иностранных инвестиций в Кыргызстан в 1997–1999 гг. снизился почти в три раза. Усилилась сырьевая ориентация экспорта; рост экономических показателей осуществлялся в основном за счет продажи электроэнергии, сельскохозяйственного сырья и золота.

Среди негативных последствий оказались незащищенность национального производства; лишение возможности участвовать в интеграционных процессах вследствие того, что принятые обязательства в рамках ВТО ухудшают условия торговли с другими государствами; сырьевая направленность экономики (основным источником экономического роста является разработка золота на Куматоре) и экспорта (драгоценные металлы, электроэнергия, хлопок, табак, цветные металлы); изменение географии экспортно-импортных потоков (в 2004 г. экспорт в страны-члены ВТО вырос на 17%, а в государства СНГ – на 37%; импорт из стран СНГ возрос на 42%, импорт из других стран – на 17%); снижение притока прямых иностранных инвестиций (в 1997 г. – 96 млн. долл. США, в 2000 г. – 39 млн. долл.); качественные изменения в инвестиционном процессе (приток в сырьевые отрасли, увеличение доли кредитов в общем объеме инвестиций: в 1996 г. – 11%, в 2000 г. – 47,7%); отдаленность от рынков стран-членов ВТО, осложняющая возможность пользования гарантированным транзитом, и др. [5, с. 49].

В ответ на присоединение Кыргызстана к ВТО Казахстан и Узбекистан ввели ограничения на импорт киргизской продукции. В результате его внешнеторговый оборот сократился по причине потери части рынков СНГ.

После вступления в ВТО Киргизия начала получать массивную помощь от международных финансовых организаций; с ее помощью правительство покрывало дефицит государственного бюджета.

Страны Балтии Эстония (1999 г.), Латвия (1999 г.), Литва (2001 г.) также пошли на значительную открытость своих экономик.

Второй страной СНГ, присоединившейся к ВТО, стала Молдова; соответствующий договор был подписан в 2001 г. Основные статьи молдавской экономики – экспорт продуктов

сельского хозяйства (вино, сахар, мясо, табак) и рабочей силы.

В целом повторилась ситуация с Кыргызстаном. Молдова приняла достаточно жесткие условия по сельскохозяйственным тарифам, обязалась в течение 4 лет сократить объем сельскохозяйственных субсидий на 16% [8, с. 28]. Под давлением развитых стран она также подписала ряд необязательных соглашений: установила нулевые ставки ввозных пошлин на ряд товаров, обязалась не применять экспортные субсидии национальным производителям.

В первую очередь пострадала сахарная отрасль: ввоз сахара в страну вырос за счет поставок сахара-сырца из Бразилии и Кубы; переработчики сахара получили возможность загрузить производственные мощности, но его внутреннее производство стало нерентабельным.

Не оправдались надежды на открытие свободного доступа на мировые рынки для молдавского вина. В ходе переговоров этот вопрос вообще не был поднят. В результате и до, и после 2001 г. налоги на импорт молдавского вина в Евросоюз составляли 40 % от их стоимости, что делало его нерентабельным. Практически весь экспорт молдавских вин и коньяков продолжается и сейчас направляется в страны СНГ.

В 2003 г., выступая на Национальном семинаре по вопросам торговой политики и ВТО, Андрей Негуцэ, председатель парламентской комиссии по внешней политике Молдовы, отметил, что вступление Молдовы в ВТО не только не улучшило условия доступа сельскохозяйственной продукции на рынок ЕС, но и усугубило положение страны. По его словам, Молдова поставлена перед лицом нечестной конкуренции, поскольку не имеет права на экспортные и сельскохозяйственные субсидии, тогда как развитым странам это разрешается [7, с. 66].

В 2002 г. темпы роста экспорта замедлились и одновременно ускорились темпы роста импорта. Выросли внешний и внутренний долги государства, увеличился дефицит внешней торговли, неизменными, на уровне 300 млн. леев, оставались задолженности по заработной плате. Сразу же больше чем в два раза упал объем иностранных инвестиций. Дефицит торгового баланса компенсировался при помощи внешних кредитов; на выплату процентов по ним уходило до 30 % госбюджета [3, с. 5].

Среди стран бывшего СССР по степени открытости своей экономики и по параметрам

экономического развития особое место занимает Эстония. Начатые здесь с 1994 г. реформы к настоящему времени получили определенную качественную содержательность. Кардинальная перестройка торговой политики в определенной мере обуславливалась исторически сложившимся размещением крупных перерабатывающих блоков, которые находились в сырьевой зависимости, а произведенная продукция централизованно распределялась. Учитывая узость внутреннего рынка для потребления собственной массы товаров, эстонская экономика сделала ставку на экспортную ориентацию.

Однако период начала реформ переплетается с интенсивным спадом производства из-за разрыва хозяйственных связей. В этих условиях правомерной становится политика либерализации внешней торговли.

Вступление Эстонии в ВТО дало импульс активному развитию импорта, поскольку он обеспечивает солидную долю внутреннего спроса. Так, если в 2003 г. этот показатель был на уровне 70%, то к 2005 г. он повысился на 6%. Либерализация внешней торговли обусловила ряд структурных изменений в экспортно-импортной политике, в частности, территориального характера (с тяготением торговли к западным рынкам) и товарно-номенклатурного характера (приспособление к западному рынку стимулировало спрос на экспорт сырья и полуфабрикатов с высокой степенью материалоемкости, а также продукции машиностроения и металлообработки. Активизация реэкспорта предопределилась ростом импорта деталей, узлов для машин и приборостроения). Сравнительное преимущество промышленного производства Эстонии в экспортных операциях повлекло рост реэкспорта, доля которого в стоимости экспорта превысила 30% [4, с. 245].

Для стабилизации внешней торговли с начала перехода к новому этапу развития правительство Эстонии использовало различные инструментарию торговой политики. В 1990–1991 гг. в условиях тотального дефицита был использован механизм ограничения спроса сотен товарных позиций квотированием и лицензированием. Начавшаяся либерализация существенно ограничила их масштабы, оставляя под защитой сланец, глину, кварц. Однако перечень товаров, на которые были установлены импортные тарифы, остается обширным. Среди экспортных товаров таможенными пошлинами облагались предметы художественной и исторической направленности.

Многие товары свободно лицензировались. Переориентация торговли Эстонии приоритетным выделила взаимосвязь с Европейским Сообществом, а заключенным договором о свободной торговле установила режим беспошлинной торговли. Тем не менее Европейское Сообщество квотировало продовольствие, продукцию легкой промышленности. Причем для последней устанавливался более свободный доступ в случаях, если две конечные стадии обработки производились предпринимателями Эстонии [1, с. 25]. Аналогичные договоры о свободной торговле были подписаны и с ЕАСТ.

Одним из факторов, определивших курс внешнеэкономической политики Польши, является усиление связей с интеграционными группировками Западной Европы на базе трех договоров:

- Европейского договора, обеспечивающего Польше статус ассоциированного члена ЕС;
- договора о свободной торговле со странами Центральной Европы;
- договора о свободной торговле со странами ЕАСТ [2, с. 69].

Вступление в ВТО зафиксировало снятие большинства барьеров на пути продвижения польских товаров на рынки ЕАСТ и ЕС. С этого момента Польшей взят курс на либерализацию промышленного импорта. Процесс полного устранения импортных барьеров завершился к 2000 г. Либерализуя взаимную торговлю с ЕАСТ, Польша тем самым последовательно включается в процесс формирования Зоны свободной торговли, оформление которой завершилось к 2002 г. В вопросах поставки сельскохозяйственных товаров применяется селективная и частичная либерализация, касающаяся снижения таможенных пошлин и других барьеров для нескольких групп товаров. Данный товарный рынок, следует признать, не подвержен полной либерализации, а лишь допускает частичное устранение торговых барьеров.

Со стратегической точки зрения глобальной целью торговой политики Польши является усиление связей с ЕС, поскольку этот рынок несет в себе решение задач в обороте капитала, перемещении рабочей силы и приближении законодательного режима Польши к нормам ЕС. Не прерываются торговые связи Польши с бывшими странами СССР. Сферами торгового сотрудничества явились: таможенная, взаимная защита инвестиций, устранение двойного налогообложения и т.д. В результате торговый оборот Польши со странами бывшего Союза возрос более чем в 5,8 млрд. долларов в 2000 г. [2, с. 69].

Для сравнения следует отметить, что в 2005 г. он составлял приблизительно 3 млрд. долларов. Распределение торгового оборота между этими странами по мере убывания можно представить следующим образом: Россия – 5,1 млрд. долл., Украина – 1,2 млрд. долл., Беларусь – 0,7 млрд. долл., Литва – 0,34 млрд. долл., Узбекистан – 0,16 млрд. долл., Казахстан – 0,1 млрд. долларов [2, с. 69].

Либерализация экономики в странах Восточной Европы затруднила финансовое положение отечественных производителей (снятие импортных барьеров и льготный режим функционирования для иностранных инвесторов), и в конце концов дискриминировала восточноевропейские компании. В отличие от этого наиболее позитивным представляется опыт вступления в ВТО азиатских стран, в том числе и Сингапура, где стратегия либерализма с массовым привлечением иностранного капитала сопровождалась усиленной поддержкой отечественных товаропроизводителей при жестком контроле уровня заработной платы и инфляции.

Опыт стран, вступивших в ВТО, показал, что процесс тарификации и связывания тарифов не всегда обеспечивает доступ на рынок. Для защиты внутреннего рынка государства используют различные лазейки в системе требований ВТО.

Практически во всех странах, являющихся членами ВТО, значения ставок связанных тарифов выше для сельскохозяйственных товаров, чем для промышленных.

Для большинства стран ОЭСР (в том числе с переходной экономикой) ставки действующих импортных пошлин на большинство агропродовольственных товаров выше, чем в других странах.

Следует отметить, что страны, являющиеся нетто-экспортерами сельскохозяйственной продукции и продовольствия, (Аргентина, Бразилия и Чили) имеют более низкие и одинаковые по широкой номенклатуре товаров ставки связанных тарифов. Индия, получившая в ВТО статус развивающейся страны, воспользовалась своим положением для установления более высокого уровня связанных тарифов по некоторым продуктам. Высокая степень дифференциации в ставках связанных тарифов по товарной номенклатуре характера для стран с переходной экономикой, примером которых являются Польша, Венгрия и Чехия. На чувствительные товары уровень связывания в этих странах достигает 100%, в то время как на другие товары он ограничивается нулевой ставкой.

Таблица 2 – Ставки связанных тарифов в некоторых странах-членах ВТО, %

| | Сельское хозяйство | Промышленность | В целом |
|--|--------------------|----------------|---------|
| Страны с переходной и развивающейся экономикой | | | |
| Аргентина | 32,8 | 30,6 | 30,9 |
| Бразилия | 35,3 | 29,7 | 30,3 |
| Индия | 124,3 | 59 | 67,4 |
| Румыния | 98,6 | 34,4 | 43,4 |
| Страны с переходной экономикой – члены ОЭСР | | | |
| Чехословакия | 13,3 | 4,5 | 6,4 |
| Венгрия | 22,2 | 6,8 | 9,8 |
| Польша | 52,8 | 10,6 | 19,9 |
| Другие страны ОЭСР | | | |
| Австралия | 3,3 | 10,6 | 9,7 |
| Канада | 4,6 | 5,3 | 5,2 |
| ЕС-15 | 19,5 | 4,1 | 7,4 |
| Исландия | 48,4 | 10 | 17,6 |
| Япония | 11,7 | 3,6 | 5,1 |
| Корея | 62,2 | 11,4 | 18,3 |
| Мексика | 42,9 | 34,8 | 35,5 |
| Новая Зеландия | 8,7 | 13,8 | 13,1 |
| Норвегия | 123,7 | 3,4 | 26,0 |
| Швейцария | 51,1 | 1,9 | 8,9 |
| Турция | 63,9 | 40,7 | 44,1 |
| США | 5,5 | 3,8 | 4,1 |

Примечание: Источник [37, с. 23]

Это явление наиболее характерно для развивающихся экономик. Например, в Аргентине, Бразилии и Чили связанные импортные пошлины, как правило, превышают действующие в среднем на 20% для большинства товаров, а в Индии эта разница еще более значительна. Существенно отличается ситуация в странах с переходной экономикой (Польша, Венгрии и Чехии), где по некоторым продуктам существующие тарифы пока еще превышали ставки связанных тарифов, которые были установлены в 2000 г. [8, с. 29].

Стремление развивающихся стран установить высокие ставки связанных пошлин объясняется необходимостью поддержать внутренние цены и снижающиеся доходы фермеров. Для стран, являющихся претендентами на членство в ЕС, такая стратегия приближает действующие в этих странах таможенные тарифы к более высоким ставкам в ЕС. Существует опасность, что закрепление связанных пошлин на уровне, превышающем ставки действующих пошлин, может стать активным средством протекционистской политики.

Одним из стимулов для вступления стран в ВТО является возможность полноправного участия в разрешении торговых споров.

В последнее время наблюдается рост антидемпинговых разбирательств. Возможно, это вызвано необходимостью сокращения других форм протекционизма. Исторически антидемпинговые прошения подавались редко и были ограничены для тех стран ОЭСР, которые имели необходимое национальное законодательство (Австралия, Канада, ЕС, Новая Зеландия и США) [9, с. 24].

К сожалению, многие страны с переходной экономикой, не обладая большим опытом, еще не оценили обязательства и уступки, которые они получили в ходе присоединения к ВТО. Опыт других стран показывает, что не оговоренные в ГАТТ некоторые особенности государственного регулирования позволяют странам на вполне законном уровне проводить политику поддержания аграрного сектора. Уроки стран, уже являющихся членами ВТО, а также намеревающихся вступить в эту организацию, могут внести позитивный вклад при формировании Республикой Беларусь политики присоединения к ВТО.

Таким образом, необходимо усилить координацию действий государств Содружества в процессе присоединения к ВТО и учесть опыт и ошибки ранее вступивших в эту организацию государств-участников СНГ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богуш, О. Опыт сотрудничества стран с переходной экономикой с международными организациями в 90-х годах и особенности его применения в Республике Беларусь / О. Богуш // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2001. – № 26. – С. 14–29.
2. Булахов В. СНГ и ВТО – состояние и перспективы отношений / В. Булахов // Экспорт и импорт. – 2005. – № 4. – С. 68–70.
3. Василевская, М.В. Интеграция постсоветского пространства в мировую экономику в рамках вступления в ВТО / М.В. Василевская // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – № 7. – С. 3–12.
4. Василевская, М.В. Экономические последствия вступления в ВТО стран СНГ / М.В. Василевская // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: матер. респ. науч.-практ. конф.: в 5 т. – Минск: НИЭИ, 2004. – Т. 4. – С. 243–245.
5. Введенский, Е. Страны СНГ в ВТО: издержки интеграции / Е. Введенский // Экспорт и импорт. – 2005. – № 5. – С. 49.
6. Страны мира и международные организации: справочник / под общ. ред. В.Н. Филова. – М., 2004. – 131 с.
7. Шмарловская, Г.Л. Вхождение Республики Беларусь в систему международного регулирования внешней торговли / Г.Л. Шмарловская // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 1. – С. 60–68.
8. Янчук, Л.Л. Государственное регулирование внешней торговли в странах с развитой рыночной экономикой / Л.Л. Янчук // Вестник БГЭУ. – 2005. – № 5. – С. 21–27.
9. <http://www.mfa.gov.by> Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь.

Труды Минского института управления. 2009. №2

РЕЗЮМЕ

Актуальной проблемой для Республики Беларусь на современном этапе развития являются эффективные внешнеторговые отношения. Достижение поставленной цели невозможно без равноправного сотрудничества в реальных ВТО. Стратегической задачей является достижение дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил.

Статья поступила в редакцию 05.06.2009 г.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММАМИ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Э.А. Савчук, аспирант Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Введение. Реализация утвержденных бюджетом Союзного государства в 2000–2009 гг. программ была направлена на достижение выдающихся результатов в наиболее важных отраслях производства. В частности, предусматривалось финансирование развития и

внедрения наукоемких компьютерных технологий на базе мультипроцессорных вычислительных систем. Выделялись средства на разработку и создание функциональных элементов для радиоэлектронных систем и аппаратуры специального и двойного назначения,