

N. S. Sheleg*Doctor of Economic, Professor**BSEU (Minsk)***Liu Mingjing***applicant**BSEU (Minsk)*

INTERNATIONAL TRADE IN GOODS AND ITS REGULATION

International trade is one of the most developed and traditional forms of international economic relations. Originating in ancient times, it then underwent significant changes, reflecting the transition to new steps in the development of market economy. In the field of international trade, there is intense competition, since the economic interests of almost all major subjects of the world economy collide here. Changes in the geographical structure of international trade reflect the uneven economic development of countries. Despite the liberalization of modern foreign economic activity, states that pursue appropriate foreign trade policies retain a significant role in the development of foreign trade and its regulation. Although all countries in their foreign trade policy proceed from their own national economic interests, they are objectively involved in the process of internationalization of economic life, which is increasingly acquiring the features of globalization.

Keywords: *international trade, state regulation of foreign trade, foreign trade policy, international regulation of world trade, WTO principles.*

Н. С. Шелег*доктор экономических наук, профессор**БГЭУ (Минск)***Лю Минцзин***соискатель**БГЭУ (Минск)*

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ

Международная торговля – одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Зародившись в глубокой древности, она претерпела затем существенные изменения, отражая переход к новым ступеням в развитии рыночного хозяйства. В сфере международной торговли существует острейшая конкуренция, поскольку здесь сталкиваются экономические интересы практически всех основных субъектов мировой экономики. Изменения в географической структуре международной торговли отражают неравномерность экономического развития стран. Несмотря на либерализацию современной внешнеэкономической деятельности, значительную роль в развитии внешней торговли и ее регулировании сохраняют за собой государства, которые проводят соответствующую внешнеторговую политику. Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из собственных национальных экономических интересов они объективно вовлечены в процесс интернационализации экономической жизни, все больше приобретающий черты глобализации.

Ключевые слова: *международная торговля, государственное регулирование внешней торговли, внешнеторговая политика, международное регулирование мировой торговли, принципы ВТО.*

Международная торговля – одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Зародившись в глубокой древности, она претерпела затем существенные изменения, отражая переход к новым ступеням в развитии рыночного хозяйства. Поскольку в основе развития международной торговли лежит международное разделение труда, постоянно углубляющееся и развивающееся под воздействием НТП, то возможности ее развития практически безграничны.

Развитие международной торговли тесно связано с глобализацией мировой экономики, где международные товарные потоки приобретают огромные масштабы и охватывают все регионы мира. Существенное воздействие на развитие международной торговли оказывает и деятельность ТНК, которые формируют свои собственные внутренние рынки, определяют в их рамках конъюнктуру рынка, масштабы и направления товарных потоков, цены на товары и общую стратегию развития.

В сфере международной торговли существует острейшая конкуренция, поскольку здесь сталкиваются экономические интересы практически всех основных субъектов мировой экономики.

Международная торговля товарами складывается из двух противоположно направленных потоков – экспорта и импорта. При этом понятиям «экспорт» и «импорт» сопутствуют понятия «реэкспорта» и «реимпорта».

Реэкспорт – вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране.

Реимпорт – обратный ввоз из-за границы в страну не подвергшихся обработке отечественных товаров.

Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения таможенной границы и отражается в таможенной и внешнеторговой статистике государства.

При оценке масштабов международной торговли различают понятия номинального и реального объема международной торговли. Первый из них (номинальный объем) представляет собой стоимость международной торговли, выраженную в долларах США в текущих ценах. Поэтому номинальный объем международной торговли зависит от состояния и динамики обменного курса доллара к национальным валютам. Реальный объем международной торговли – это ее номинальный стоимостной объем, пересчитанный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора (коэффициента пересчета в неизменные цены).

Объемы экспорта и импорта рассчитываются в каждой стране как в натуральных, так и в стоимостных показателях. При этом стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и затем переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Однако имеются примеры отдельных стран (прежде всего тех, для которых характерна высокая инфляция), где экспорт и импорт рассчитывают сразу же в долларах США.

Помимо показателей экспорта и импорта во внешнеторговой статистике используется показатель внешнеторгового сальдо, представляющего собой стоимостную разницу между экспортом и импортом. Сальдо может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным) в зависимости от того, превышает ли экспорт по своей величине импорт или, наоборот, импорт превышает экспорт (соответственно, существуют понятия активного и пассивного внешнеторгового баланса). Все страны мира заинтересованы в том, чтобы внешнеторговое сальдо было положительным и масштабы его росли, поскольку это свидетельствует об активной внешнеторговой политике, растут валютные поступления в страну, а тем самым создаются и предпосылки для ее экономического роста.

В целях международной сопоставимости экспорт рассчитывается на основе мировых цен на момент пересечения товаром таможенной границы на базе цен FOB, а импорт – на базе цен CIF. Эти цены традиционно используются в связи с тем, что основная часть товаров во внешней торговле продолжает перевозиться морским транспортом. Они являются элементами общей системы торговых обычаев или базисных условий поставки товаров «Инко-термс» (Incoterms), последняя редакция которых была принята в 2010 г.

Учитывая то обстоятельство, что в цены CIF входят помимо стоимости перевозки еще и затраты на страховку и фрахт судна (чего нет в ценах FOB), то стоимость мирового экспорта по этой причине оказывается меньше стоимости мирового импорта (на величину страховки, фрахта судна, а также в реальной практике и на величину некоторых портовых сборов).

Фактически как система постоянно действующих взаимосвязей международная торговля сформировалась в последней четверти XIX в. Начиная с этого периода, международная торговля прошла несколько этапов:

1) примерно за 40 лет до начала первой мировой войны, когда международная торговля развивалась весьма динамично и мировой экспорт вырос примерно в 3 раза;

2) период между первой и второй мировыми войнами, сопровождавшийся мировым экономическим кризисом 1929–1933 гг., когда объемы международной торговли практически не увеличились;

3) после второй мировой войны, тогда отмечался резкий рост международной торговли.

Достаточно сказать, что за первые 40 лет после второй мировой войны мировой экспорт товаров вырос более чем в 37 раз.

Одновременно с ростом масштабов международной торговли меняется и ее структура – географические сдвиги (изменения в соотношениях между странами и группами стран) и сдвиги в товарной структуре.

Изменения в географической структуре международной торговли отражают неравномерность экономического развития стран. Основные тенденции изменений в этой области:

1) сохранение за развитыми странами с рыночной экономикой определяющей доли (и роли) в международной торговле. Лидером по-прежнему остаются США, на втором месте – Германия, на третьем – Япония. На группу стран ОЭСР, наиболее полно объединяющую ведущие страны мира, в последнее десятилетие XX в.; приходилось около 3/4 мирового экспорта (с небольшим снижением их удельного веса к концу столетия);

2) концентрация основных потоков международной торговли (примерно 55 %) в группе самих развитых стран с рыночной экономикой; Вместе с тем для большинства развитых стран с рыночной экономикой характерна политика постоянного расширения числа своих внешнеторговых партнеров, т. е. географической диверсификации своей внешней торговли;

3) повышение доли развивающихся стран – особенно их торговли с развитыми странами с рыночной экономикой (около 28 % международной торговли). Заметное место (около 7 %) занимает торговля между развивающимися странами. Особое место здесь занимают так называемые новые индустриальные страны, внешняя торговля которых растет наиболее динамично;

4) гораздо более слабые позиции в международной торговле занимают страны с переходной экономикой, на долю которых в торговле с развитыми странами с рыночной экономикой приходилось примерно 3,5 %, а с развивающимися странами – около 2,5 %.

В международной торговле внутри группы стран с переходной экономикой в последнее десятилетие произошло существенное снижение объема.

Изменения в товарной структуре международной торговли тесно связаны с изменениями в ее географической структуре.

Основные тенденции изменений в товарной структуре следующие:

1) существенное увеличение удельного веса продукции обрабатывающей промышленности, а в ее составе – продукции высоких технологий;

2) сокращение удельного веса сырья и минерального топлива;

3) резкий рост торговли услугами и результатами интеллектуальной деятельности.

Следует при этом подчеркнуть, что развитые страны с рыночной экономикой, которые поставляют на мировой рынок основную часть промышленной продукции (особенно продукции высоких технологий) и услуг, сохраняют за собой позиции крупных поставщиков продовольствия, сырья, топливно-энергетических ресурсов, таких как нефть, природный газ, уголь (например, Канада, Австралия, ЮАР, Великобритания, Норвегия, Нидерланды).

Иными словами, развитые страны с рыночной экономикой присутствуют во всех товарных сегментах международной торговли, т. е. для них помимо географической характерна еще и товарная диверсификация.

Вместе с тем и для развивающихся стран (особенно для новых индустриальных стран) характерны тенденции роста в экспорте удельного веса готовых промышленных изделий (уже к середине 1990-х гг. он превышал 50 % их экспорта).

Несмотря на либерализацию современной внешнеэкономической деятельности значительную роль в развитии внешней торговли и ее регулировании сохраняют за собой государства, которые проводят соответствующую внешнеторговую политику. Внешнеторговая политика государства – это определение стратегии и совокупность разнообразных форм и средств деятельности государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и (или) их группировками.

Следует отметить, что помимо внешнеторговой политики государства осуществляется и внешнеторговая политика иных субъектов международных экономических отношений (интеграционных союзов и группировок, например внешнеторговая политика ЕС по отношению к третьим странам, не входящим в его состав, и к другим экономическим союзам и группировкам; ведущих транснациональных корпораций; в рамках федеративных государств – внешнеторговая политика субъектов федерации и др.). Однако роль государства в области внешнеторговой политики имеет существенное значение. При этом его внешнеторговая политика тесно взаимосвязана с внутренней экономической политикой, составляя тем самым общую экономическую политику государства.

Внешнеторговая политика государства складывается:

- из стратегии;
- совокупности конкретных методов и средств реализации данной стратегии (тактический аспект внешнеторговой политики).

Стратегия внешнеторговой политики состоит в определении ее целей и решении концептуальных, главных для развития и регулирования внешней торговли вопросов. Поэтому во многих странах принимаются соответствующие законодательные акты, связанные как с общими вопросами положения страны в мировой экономике и политике, так и с более конкретными, касающимися только внешнеторговой политики. Так, например, эти проблемы обязательно рассматриваются в ежегодном докладе президента США «О национальной безопасности США» и одновременно идет реализация уже более конкретного документа – «Национальная экспортная стратегия США».

Главная задача внешнеторговой политики любого государства состоит в обеспечении благоприятных условий для эффективной деятельности отечественного бизнеса в сфере внешней торговли (а тем самым и для эффективного развития национальной экономики в целом). Помимо факторов, вытекающих из собственно национального экономического развития, здесь действуют и факторы интернационализации экономической жизни (развитие международного совместного предпринимательства, деятельность ТНК, тенденции глобализации мировой экономики и др.). При этом внешнеторговая политика должна учитывать как тенденции гармонизации международных экономических отношений, так и обострения международной конкуренции, все более отчетливо проявляющиеся в последние годы.

Двумя основными разновидностями внешнеторговой политики в настоящее время являются протекционизм и либерализация.

Протекционизм выступает как внешнеторговая (внешнеэкономическая) политика государства, направленная на всемерную и всестороннюю защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции (защитная функция протекционизма), а нередко и на развертывание и поддержку деятельности отечественного бизнеса по захвату внешних рынков – как страновых и региональных, так и конкретных товарных сегментов мирового рынка.

Либерализация, напротив, предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли и внешнеэкономических связей в целом.

Тактический аспект внешнеторговой политики государства связан с выбором и использованием соответствующих методов и средств внешнеторговой политики.

У большинства стран мира в настоящее время имеется обширный арсенал различных инструментов внешнеторговой политики, которые позволяют оказывать активное воздействие как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеторговую политику других государств и их группировок. В наибольшей степени преуспели здесь США, стремящиеся как через собственную внешнеторговую политику, так и через деятельность авторитетных международных организаций (например, ВТО) путем принятия решений по либерализации внешней торговли оказывать активное воздействие на внешнеторговую политику практически всех стран мира.

Число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растет, поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты различных сфер экономической деятельности (товары, услуги, объекты интеллектуальной собственности, капитал). Это предполагает необходимость использования более широкого круга средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке. Методы регулирования внешней торговли подразделяются на тарифные и

В настоящее время методы регулирования внешней торговли в соответствии с международными классификациями делятся на 8 основных групп:

- 1) тарифные методы;
- 2) паратарифные методы;
- 3) меры контроля за ценами;
- 4) финансовые меры;
- 5) методы количественного контроля;
- 6) автоматическое лицензирование;
- 7) монополистические меры;
- 8) технические барьеры.

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми – в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Существенное значение для их рассмотрения имеет понятие импортного таможенного тарифа (ИТТ), который представляет собой систематизированный перечень (или номенклатуру) ввозимых товаров, облагаемых при этом таможенными пошлинами, а также совокупность методов определения их таможенной стоимости и взимания пошлин; механизм введения, изменения или отмены пошлин; правила определения страны происхождения товара.

Главными составляющими ИТТ являются:

- систематизированный перечень (номенклатура) ввозимых товаров;
- методы определения таможенной стоимости (цены) ввозимых товаров и взимания пошлин;
- механизм введения, изменения или отмены пошлин;
- правила определения страны происхождения товара;
- пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

Активная часть ИТТ – таможенные пошлины, являющиеся по своей сути своеобразным налогом на право ввоза иностранного товара (пошлины взимаются в момент пересечения таможенной границы государства).

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают импортные, экспортные и транзитные. При этом наиболее часто применяются импортные пошлины, менее часто – экспортные и транзитные.

В соответствии со способом установления различаются:

- адвалорные пошлины;
- специфические пошлины;
- комбинированные пошлины.

Наиболее распространенные в международной торговле адвалорные пошлины устанавливаются в виде процента от стоимости (цены) пересекающей таможенную границу товара. В этой связи существенное значение приобретает метод оценки стоимости импортных товаров. В настоящее время его применение во многих странах регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) (подробнее о ГАТТ – далее в настоящей главе). Как правило, импортные таможенные пошлины растут по мере увеличения степени обработки товара (т. е. чем больше в нем добавленная стоимость).

Принципиальное значение имеет и вопрос о стране происхождения товара, поскольку ставки таможенных пошлин во всех странах мира дифференцируются (различаются) применительно к различным группам стран. Сначала в стране устанавливается так называемая базовая ставка таможенной пошлины (она распространяется на страны, пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования). Затем решается вопрос о других группах стран: товары из наименее развитых стран поставляются в данную страну, как правило, беспошлинно; из развивающихся стран – со скидкой из стран, не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, – по увеличенным базовым ставкам.

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы.

К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся прежде всего налог на добавленную стоимость и акцизы.

Меры контроля за ценами представляют собой меры борьбы с искусственным занижением цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам-экспортерам, что также искусственно повышает международную конкурентоспособность последних (компенсационные меры).

Для защиты от иностранных конкурентов некоторых экономически уязвимых секторов национальной экономики (прежде всего отраслей аграрного сектора) могут применяться скользящие импортные сборы, направленные на то, чтобы довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

Финансовые меры связаны, как правило, с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена (например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций).

Методы количественного контроля связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений (квот) на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Автоматическое лицензирование состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа (лицензии). С введением автоматического лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой, однако он облегчает введение ограничений в случае необходимости.

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется Конференцией ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD, ЮНКТАД) и Комиссией ООН по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL, ЮНСИТРАЛ). Одновременно с ними действуют Всемирная торговая организация (ВТО), а также Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО (International Trade Center UNCTAD/WTO), входящие в группу «Автономные организации, связанные с ООН». Наиболее существенную роль при этом играет ВТО.

ЮНКТАД была создана согласно резолюции Генеральной Ассамблеи ООН в 1964 г. в качестве специального постоянного органа. В 2000 г. членами ЮНКТАД являлись 185 государств – членов ООН и 3 члена представляли специализированные агентства.

Однако основу деятельности ВТО составляет ГАТТ, главными принципами которого являются:

Требует своего разъяснения второй принцип ГАТТ – правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. Речь в данном случае идет о том, какие средства внешнеторгового регулирования допустимы в рамках ГАТТ (позднее ВТО). В качестве единственно приемлемого средства ГАТТ были признаны внешнеторговые пошлины. Все остальные формы и методы внешнеторгового регулирования применяться не должны, а если они применяются, то это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

К ним относятся:

- случаи регулирования сельскохозяйственного производства;
- случаи нарушения равновесия платежного баланса.

Из второго принципа логически вытекает и третий принцип ГАТТ – постепенного, неуклонного снижения пошлин во взаимной торговле стран-участниц в результате переговоров (без их дальнейшего повышения). Если в начале действия ГАТТ (конец 1940-х гг.) таможенные пошлины стран-участниц были на уровне 40–60 %, то к концу 1990-х гг. они составляли 3–5 %.

В 1970-е гг., когда участники ГАТТ стали решать проблемы регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в модифицированном виде – основой переговоров стали подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений.

В целом же для стран – участниц ГАТТ стало характерным более широкое и комплексное воздействие на мировую торговлю. По существу, начал вводиться контроль за деятельностью государств в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на международную торговлю опосредованно: внутреннее налогообложение, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Четвертый принцип ГАТТ – отказ стран-участниц от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. В соответствии с этим принципом страны обязуются не осуществлять односторонних действий, связанных с ограничением свободы торговли (все решения принимаются только на основе взаимных торговых переговоров). Действительно, в рамках ГАТТ до 2000 г. было проведено 8 раундов, некоторые из которых продолжались по несколько лет.

На пяти первых раундах (1947 г., 1949 г., 1950 г., 1956 г., 1960–1961 гг.) рассматривались вопросы снижения таможенных пошлин.

На раунде в 1964–1967 гг. (Женева, так называемый Кеннеди-раунд) помимо рассмотрения вопросов снижения таможенных пошлин были введены преференции для развивающихся стран и разработан первый международный антидемпинговый кодекс.

На Токио-раунде 1973–1979 гг. (Токио, затем Женева) помимо рассмотрения традиционных вопросов, связанных со снижением таможенных пошлин, был подписан ряд соглашений по нетарифному регулированию международной торговли, в том числе: Кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам¹, принят новый текст Антидемпингового кодекса; Кодекс по государственным заказам; Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур; подписано Соглашение по вопросам стандартизации и сертификации продукции.

Особую роль сыграл так называемый Уругвайский раунд 1986–1994 гг., (Пунта-дель-Эсте, Уругвай, затем Женева). В его рамках помимо рассмотрения традиционного вопроса снижения пошлин и проблем совершенствования механизма реализации ГАТТ был принят целый ряд кардинальных решений:

- подписано соглашение о создании ВТО;

- принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ-94), при этом страны-участницы прилагали к этому соглашению график собственных обязательств по снижению взаимных торговых барьеров (снижение таможенных пошлин, сведение к минимуму практики количественных ограничений внешней торговли, введение в жесткие рамки субсидирования ориентированного на экспорт национального производства);

- разработано и принято Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);

- разработано и принято Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on TradeRelated Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS – ТРИПС);

- в качестве элемента ГАТТ-94 было принято Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on TradeRelated Investment Measures, TRIMS – ТРИМС);

- подписано соглашение о постепенном сокращении субсидий фермерам (коснувшееся прежде всего стран ЕС) и снижении им портных пошлин на продовольственную продукцию, что фактически открывало продовольственный рынок Японии, стран Западной Европы, Республики Корея для поставок более дешевых американских, австралийских, тайландских, новозеландских товаров;

- введено понятие «законных» и «незаконных» субсидий, при этом к числу «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием;

- введены минимальные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3 % от общей величины импорта или 1 % от общей стоимости товара).

После начала своего самостоятельного функционирования ВТО сохраняет все основные положения ГАТТ в редакции 1994 г. и решает новые задачи обеспечения свободы международной торговли, считая, что сфера деятельности ВТО существенно расширилась и включает не только товары, но и услуги (спектр которых значителен и постоянно расширяется), связанные с торговлей права интеллектуальной собственности, и инвестиционные меры. При этом официально провозглашенной целью ВТО является обеспечение мирового экономического развития путем создания условий для свободной торговли товарами и услугами.

После создания ВТО принимаются новые решения по либерализации международной торговли. На конференции ВТО в 1996 г. по инициативе США было подписано соглашение по информационным технологиям, которым предусмотрена отмена 45 странами таможенных пошлин на компьютеры, программное обеспечение и телекоммуникационное оборудование. В 1997 г. были заключены соглашение с участием 69 стран по либерализации рынка информационных технологий (на указанные страны приходится 95 % этого рынка) и соглашение с участием 102 государств о либерализации рынка финансовых услуг.

Если ранее переговоры в сфере мировой торговли вели чаще всего США, страны ЕС, Япония и Канада, то в конце XX в. в этот процесс все активнее стали включаться другие страны – члены ВТО. Например, Бразилия выступила инициатором нового раунда переговоров в рамках ВТО по вопросу о стандартах на генетически модифицированные продукты питания.

Учитывая указанный статус этой организации, МТЦ не имеет собственного членства, фактически его членами являются государства–члены ЮНКТАД и ВТО. Правовой статус МТЦ дает возможность объединять ресурсы, поступающие от ВТО и ЮНКТАД, устранять параллелизм и дублирование в деятельности этих организаций в сфере содействия развитию внешней торговли развивающихся стран, позволяет целенаправленно использовать фонды Программы развития ООН (ПРООН).

Основными целями МТЦ ЮНКТАД/ВТО являются:

- содействие созданию в развивающихся странах инфраструктуры для стимулирования торговли;

- выявление и оказание помощи в освоении экспортных рынков;

- создание специализированных национальных служб содействия торговле;
- стимулирование развития торговли на многосторонней основе;
- совершенствование техники импортных операций;
- подготовка кадров.

Таким образом, с целью регулирования международной торговли некоторыми сырьевыми товарами были заключены многосторонние соглашения и созданы международные организации с участием государств - импортеров и экспортеров.

Список использованных источников

1. Шелег, Н. С. Международная торговля: учебник // Н. С. Шелег [и др.]. Минск: Вышэйшая школа, 2023. – 552 с.

Sheleg N. S. International Trade: textbook // N.S. Sheleg [et al.]. Minsk: Vysheyschaya shkola, 2023. – 552 p.

2. Шелег, Н. С. Современные тенденции развития внешней торговли Беларуси / Н. С. Шелег, С. Н. Шелег // Монография.-Минск: СИА, 2019. – 136 с.

Статья поступила в редакцию 01.12.2025.

УДК 338.984

V. Shutilin

BSEU (Minsk)

M. Apanasevich

BSEU (Minsk)

INNOVATION POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ORGANIZATION: A SYSTEMIC APPROACH TO IDENTIFICATION AND MANAGEMENT

This article explores innovative potential as an integral definition that determines an industrial organization's ability to function and develop sustainably in an increasingly complex innovation environment. The etymology of the terms "innovation" and "potential" and their scientific interpretation in domestic and international literature are analyzed. This analysis forms the basis for formulating a unique definition of "innovative potential," which provides a foundation for developing assessment tools and effectively using this indicator in management practice. Particular attention is paid to the practical aspects of its use: as part of the study, a unique algorithm for managing innovative development was developed.

The algorithm enables the integration of innovative potential into management decisions, contributing to increased innovation performance and the development of sustainable competitive advantages for the organization in the face of external instability. The presented results can be used in the practice of managing the innovation activities of industrial organizations.

Keywords: innovation; innovation potential; industrial organization; innovation activity; innovation development management.

В. Ю. Шутилин

доктор экономических наук, доцент

БГЭУ (Минск)

М. В. Апанасевич

кандидат экономических наук

БГЭУ (Минск)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ

Статья посвящена исследованию инновационного потенциала как интегральной дефиниции, определяющей способность промышленной организации к функционированию и устойчивому развитию в условиях усложняющейся инновационной среды. Проведён анализ этимологии терминов «инновация» и «потенциал», особенности их научного осмысления