

ные, туристические, коммуникационные) виды услуг. При этом очевидно необходимость существенной корректировки соответствующих государственных программ развития на 2006—2010 гг.

А.Е. Круталевич, аспирант

БГЭУ (Минск)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО

В условиях глобализации мирового рынка основная цель присоединения к ВТО — получение тех преимуществ в системе международной торговли, которых республика сегодня лишена, а именно: стабильность и предсказуемость в развитии торговых отношений с 150 странами-членами ВТО; доступ к механизму разрешения споров в рамках ВТО; использование ВТО в качестве инструмента продвижения торгово-экономических интересов на рынках стран-членов ВТО.

Принятие наработанных ВТО нормативов в секторе услуг поможет ликвидировать множество пробелов в правовом обеспечении этого сегмента национального рынка, а также расширит возможности для использования мирового опыта в сфере регулирования и стимулирования развития сектора услуг. Белорусские поставщики услуг смогут интенсифицировать процесс освоения зарубежных рынков (ЕС, страны Северной и Южной Америки), что позволит Республике Беларусь значительно увеличить объем внешней торговли услугами.

Интеграция нашей страны в мировой рынок услуг имеет в то же время ряд негативных сторон. Рыночные позиции многих услуг критически зависят от их научно-технического уровня и качества. При сложившемся довольно либеральном внешнеторговом режиме существует угроза захвата самых прибыльных секторов услуг республики мощными зарубежными конкурентами. В связи с этим одна из задач в области регулирования внешней торговли услугами заключается в создании разумной протекционистской системы. Однако стоит опасаться не большого присутствия иностранного капитала на национальном рынке услуг, а того, что и после принятия страны в ВТО приток иностранных инвестиций в этот сектор будет ограниченным.

К.Л. Курилёнок, канд. экон. наук

ИЭ НАН Беларуси (Минск)

САЛДО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СТРАНЫ

Распространенное в Республике Беларусь мнение о том, что оптимальное внешнеторговое сальдо страны должно быть непременно по-

ложительным, является заблуждением, поскольку оно может привести к ошибочным решениям в сфере внешнеэкономической политики государства.

Действительно, на протяжении 1995—2004 гг. отрицательное сальдо внешней торговли представляло собой значительную проблему для Республики Беларусь, и устойчивое положительное сальдо — начало рассматриваться как одна из целей государственной экономической политики.

Вместе с тем некоторые страны (например, Германия), которые на протяжении ряда лет имели положительное сальдо внешней торговли, не рассматривают этот факт как стратегическое достижение. Ряд экономических проблем данных стран (в области структурной и региональной политики, сфере занятости, конкурентоспособности) непосредственно связаны с завышенным курсом национальной валюты и искусственным удорожанием кредитных ресурсов, что в свою очередь является прямым следствием положительного сальдо внешней торговли.

Чтобы преодолеть кажущееся противоречие, необходимо обратить внимание на два аспекта. *Первый* — как положительное, так и отрицательное сальдо внешней торговли является экономическим *дисбалансом* и, как любой другой дисбаланс в экономике, имеет в конечном счете отрицательные последствия. *Второй* — импорт является, вообще говоря, *экономически эффективным явлением*, и призывы к сокращению импорта любой ценой (порожденные проблемой отрицательного сальдо) выглядят противоречащими экономической логике. Экономический образ мышления, напротив, требует рассматривать экспорт всего лишь как *средство оплаты импорта*. Другими словами, конечной народнохозяйственной целью экспорта является импорт. Экспорт — это всего лишь более выгодный способ приобретать импортные товары по сравнению с организацией их производства внутри страны.

Очевидно, что внешнеторговое сальдо не может выступать в качестве самостоятельного критерия эффективности внешнеэкономических связей страны. Гораздо более важными критериями являются в отдельности эффективность экспорта, эффективность импорта, а в масштабе Республики Беларусь — еще и эффективность импортозамещения. Стране выгоднее иметь отрицательное сальдо при эффективном импорте, чем положительное сальдо при неэффективном экспорте.

Сальдо внешней торговли является результатом сложного взаимодействия динамики экспорта, внутреннего производства и совокупного спроса, а в белорусской экономике — в значительной мере определяется характеристиками используемых технологий и энергосырьевой зависимостью. В результате наращивание экспорта при консервации его товарной структуры не способно повысить эффективность национальной экономики в целом.

Таким образом, одной из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед экономической наукой Республики Беларусь, является создание комплекса моделей, методов и методик для совместной оценки

эффективности экспорта, импорта и импортозамещения, одним из критериев которой может выступать понятие *оптимального* внешнеторгового сальдо. Однако более глубинным критерием, по нашему мнению, должна стать *общая факторная производительность* белорусской экономики, что подразумевает оптимальное использование сравнительных преимуществ и научно-технического потенциала страны в условиях глобализации.

А.П. Левкович, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)

ФОРМЫ И МОДЕЛИ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В настоящее время отсутствует единый подход к определению понятия торгового финансирования, классификации его форм и методов. Обобщение различных точек зрения позволяет трактовать его как систему комплексного финансового сопровождения экспортно-импортных операций банком (банковским консорциумом), включающую организацию расчетов по сделкам, кредитование контрагентов и страхование рисков. Достаточно характерным для торгового финансирования является предоставление экспортеру (импортеру) кредита отечественным банком за счет ресурсов межбанковских кредитных линий зарубежных банков-партнеров. В системе торгового финансирования различают две формы: финансирование экспорта и финансирование импорта. В рамках обеих форм финансирование может быть кратко-, средне- и долгосрочным.

Системы торгового финансирования промышленно развитых стран формировались как системы экспортного финансирования в 1970-х гг. для продвижения национальных товаров на рынки развивающихся, а затем — и переходных стран. Механизм поддержки экспортеров включает предоставление прямых кредитов экспортерам кредитующими банками, а чаще — посредством рефинансирования коммерческого кредита (кредит поставщика), или кредитование импортера банками страны экспортера (кредит покупателю), а также страхование рисков — коммерческих, валютных, страновых. Существуют две основные модели построения систем экспортного финансирования: 1) мощные экспортно-импортные банки, осуществляющие кредитование иностранных импортеров, а также страхование экспортеров и финансирующих банков (США, Япония); 2) банковские учреждения, осуществляющие кредитование, и государственные экспортные агентства, обеспечивающие покрытие экономических и политических рисков (Германия, Франция, Италия). В государствах с развивающейся и транзитивной экономикой развивается преимущественно финансирование импорта за счет кредитозамещающих инструментов, востребованных предприятиями этих стран.

В белорусской практике торговое финансирование развивается в последние годы и используется для обслуживания импортных опера-