

Развивающиеся страны получают в 30 раз больше от экспорта (322 дол. США на душу населения), чем получают финансирования в виде помощи от развитых стран (10 дол. на душу населения).

Опыт развивающихся стран в сфере вхождения в мировой рынок имеет для Республики Беларусь важное значение.

*В.М. Томашевич, канд. ист. наук
БГЭУ (Минск)*

КИТАЙ И ИНДИЯ В ЭРУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Согласно прогнозам 250 экономистов из разных стран, сделанным в октябре 2005 г. («Consensus Economics»), Китай в течение 2007—2012 гг. закрепит свои позиции как страна с экономикой, занимающей второе место в мире после США. К 2010 г. ВВП Китая предположительно будет составлять 17,5 % мирового ВВП. США увеличит долю своего ВВП в мире с 14 % (в 2005 г.) до 21 % (к 2010 г.). Индия станет третьим экономическим лидером, потеснив Японию.

На данный момент Китай является вторым торговым партнером для Индии. Китайские компании задействованы в Индии в двух крупных проектах. Первый проект — в сфере промышленного производства. «Konka» и «TCL» — две лидирующие китайские компании по выпуску потребительских товаров, имеющие свои заводы в Индии по производству товаров электроники и приборов для домашнего обихода. «Haier» — крупнейший китайский производитель потребительских товаров, который создал в Индии целое производственное объединение по изготовлению телефонных аппаратов. Индийский рынок товаров для домашнего пользования приносит доход на сумму свыше 4 миллиардов дол.

Второе направление взаимовыгодного сотрудничества между Китаем и Индией — это центры исследований и развития. «Huawei» — самый крупный китайский центр телекоммуникаций. Он уже несколько лет поддерживает и развивает крупный центр исследований и развития в Бангалоре, где работает более 700 индийцев. Китай вложил в этот центр инвестиций на сумму 80 млн дол. Второй крупный китайский центр — «Teleком» «ZTE» — также активно развивает свою деятельность в Индии.

Несколько крупнейших IT-компаний также работают в Китае. «НИТ» — ведущий консалтинговый и образовательный индийский концерн, который учредил множество школ-тренингов в крупных городах Китая. В каждой из таких школ обучаются тысячи студентов. Среди других IT-компаний — «Infosys», «Wipro», «TCS», «Satyam». Кроме того, Индия развивает в Китае и фабричное производство.

Китай и Индия представляют собой модели переходных экономик, которые испытывают определенные трудности. В Китае основной проблемой остается мощный бюрократический аппарат, который препятствует развитию предпринимательства и конкуренции. Так, только с 2001 по 2005 г. по причине коррупции в Китае было арестовано около

200 000 государственных чиновников. В Индии происходит формирование среднего класса, все больше развивается индивидуальный бизнес (вместо семейного), эффективная внешняя торговля приводит к переходу от политики определенного внешнеполитического и религиозного изоляционизма к активной внешнеэкономической деятельности, межкультурным контактам.

Экономическое и торговое сотрудничество между Индией и Китаем принесет этим странам взаимную выгоду, рост политического влияния, создание предпринимательской культуры.

*Г.В. Турбан, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Нетарифные методы регулирования получили широкое применение в практике международной торговли. По экспертным оценкам, их число каждые 15 лет возрастает более чем в 4 раза. В результате ежегодные общемировые потери от нетарифных ограничений оцениваются более чем в 320 млрд дол.

При этом в мире нет единой классификации методов нетарифного регулирования. Наиболее подробные классификационные схемы нетарифных ограничений разработаны Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирной торговой организацией (ВТО), Всемирным банком.

Также невозможно дать точный ответ на вопрос о количестве методов нетарифного регулирования (МНР) внешней торговли в силу их многообразия и всевозможных схем применения в различных странах. Наиболее полная база данных о мерах государственного воздействия на внешнюю торговлю была сформирована ЮНКТАД в рамках проекта TRAINS (Trade Analysis and Information System).

Обобщив результаты 23 опросов предприятий, проведенных в Европейском союзе (ЕС), США, Японии, Аргентине, странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также странах бассейна Индийского океана, эксперты ЮНКТАД выделили следующие категории МНР, создающие наиболее значимые сложности для предприятий-экспортеров: технические нормы; местные налоги и сборы; таможенные нормы и процедуры; строгая регламентация доступа на рынки с высокой конкуренцией; количественные ограничения импорта; сложность бюрократических и административных процедур; политика государственного заказа; государственное субсидирование местных производителей; ограничения по инвестиционной деятельности; транспортные процедуры и издержки; сложность доступа на рынок услуг; ограничения мобильности рабочей силы и бизнесменов, торговый протекционизм (антидемпинговые и компенсационные пошлины).

Наибольшие опасения все чаще вызывают национальные меры нетарифного регулирования.