

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЕРОВ —

В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ

Павел ДОСТАНКО,
соискатель кафедры
международных экономических
отношений БГЭУ

На этапе открытия внутреннего рынка и демонстрации государственной монополии внешней торговли одной из важнейших задач реформирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) выступало ее приспособление к принципам и нормам международного регулирования внешнеторгового обмена. Сейчас на первый план выдвигается настройка системы государственного (административного и неадминистративного) регулирования внешней торговли в направлении роста эффективности, защиты национальных интересов, повышения конкурентоспособности белорусского экспорта.

Поначалу казалось, ликвидировав монополию внешней торговли, являвшуюся барьером для импульсов внешнего рынка, можно добиться невиданных доселе темпов развития экспорта, существенного роста в его структуре продукции с более высокой степенью переработки, расширения международной кооперации, притока иностранных инвестиций в экспортный сектор производства и т.д. Однако этого не произошло. При запуске ме-

ханизма либерализации внешней торговли по образцу развитых стран было упущено, что эти страны давно и успешно практикуют систему экономической и административной поддержки национальных производителей, в том числе ориентированных на экспорт.

В результате не произошла ожидаемая рационализация внешнеторговых потоков, в ряде случаев ухудшилась структура белорусского экспорта и импорта, снизились показатели эффективности вывоза изделий перерабатывающей промышленности и даже таких традиционно высоколиквидных экспортных товаров, как сырье и полуфабрикаты. Усилилась сырьевая направленность экспорта, ухудшились условия торговли. Идет процесс наращивания объемов вывоза любой ценой, сопровождающийся дальнейшей валютной утечкой и декапитализацией экспортного производства.

В этих условиях создание системы поддержки внутренних производителей, и в первую очередь экспортеров, является важнейшей задачей. Именно экспортный сектор производства должен обеспечивать поступление значительной массы финансовых средств, которые необходимы Беларуси для инициирования перестройки и модернизации внутреннего производства.

Сегодня в странах с развитой рыночной экономикой государственное субсидирование фирм замещается новыми средствами поддержки национальных корпораций и корпоративных союзов.

В связи с этим для нашей республики представляет интерес изучение опыта развитых, развивающихся и государств с переходной экономикой стимулирования экспортных производств, возможности его использования в Беларуси. Зачастую теоретические и практические закономерности по ряду объективных и субъективных факторов трудно адаптировать к нашим условиям. Например, законодательством ЕС предусматривается чисто условное разделение стран на «рыночные» и «нерыночные». Если страна с «рыночной» экономикой (ими уже почему-то признаны, например, страны Балтии), то антидемпинговые процедуры применяются к конкретной фирме. Если страна «нерыночная», то наказывается не конкретная фирма, а страна. Реальные издержки производства в «нерыночной» стране при антидемпинговых процедурах подменяются при вынесении суждений о наличии демпинга расчетными издержками условной фирмы страны X. В результате производитель «нерыночной» страны автоматически лишается

естественных для него конкурентных преимуществ.

Беларусь называется страной «нерыночной», поскольку в ней государство регулирует цены на электроэнергию, газ, транспортные тарифы. Но во многих «рыночных» странах Западной Европы государством регулируются цены не только на энергоносители, но даже на хлеб (к примеру в Бельгии). Словом, налицо два стандарта. Как следствие дискриминационной классификации — проведение антидемпинговых расследований в отношении конкурентоспособной белорусской продукции. Примером этого является ситуация с лучшими предприятиями-экспортерами нашей страны: могилевским ПО «Химволокно» и солигорским ПО «Беларуськалий». В августе 1994 г. в адрес ПО «Химволокно» поступило уведомление Европейской комиссии о том, что в отношении импорта в ЕС полиэстеровых штапельных волокон (ПЭШВ), производимых на данном объединении, возбуждено антидемпинговое разбирательство. Оно было инициировано производителями ПЭШВ Евросоюза, в числе которых значились фирмы Hoechst, Du Font, Rhone-Poulenc и другие, входящие в комитет-жалобщик — C.L.F.R.S. (Международный комитет по синтетическим волокнам). По данным, указанным в жалобе, белорусский товар продавался по ценам приблизительно на 30% ниже цен производителей ЕС. С конца 1992 г. цены на полиэстер в ЕС упали на 20%. Импорт из Беларуси возрос с 392 т в 1990 г. до 21345 т в 1993 г. В 1990 г. импорт ПЭШВ из Беларуси составлял 0,1% всего объема, а в 1993 г. — уже 5%. Это послужило причиной спада продаж производителей ПЭШВ Евросоюза на 4,2% с 1992 г.

По данным ЕВРОСТАТ, экспорт ПЭШВ в ЕС составлял в 1993 г. 22280 т, в 1994 — 41171 т, в 1995 г. — 34202 т, на сумму примерно 20–30 млн. долл. США. В результате проведенного разбирательства в марте 1996 г. была введена сначала временная, а затем (в июле 1997 г.) и постоянная антидемпинговая пошлина на ввоз в ЕС ПЭШВ из Беларуси в размере 43,5% таможенной стоимости.

В сложившейся ситуации одним из возможных вариантов решения данной проблемы было направление апелляции в Суд ЕС за нарушение Европейской комиссией технических параметров антидемпингового разбирательства. Для этого ПО «Химволокно» должно было представить реальные, документально подкрепленные факты об экспорте ПЭШВ в страны-члены ЕС, которые бы расходились с данными, положенными в основу при принятии решения Еврокомиссией. Однако в связи с тем, что в объединении компьютерный учет документации не велся, выиграть процесс в Суде ЕС было крайне затруднительно без новых существенных доказательств, которые могли бы свидетельствовать об изъятиях расчетов и выводов Еврокомиссии. Таким образом, с одной стороны, дискриминационная политика ЕС в отношении конкурентов из так называемых стран с «нерыночной» экономикой, включая Беларусь, а с другой стороны, зачастую неготовность белорусской стороны противодействовать такой политике, влекут за собой крайне негативные последствия для экономики страны в целом.

Другой пример, характеризующий сложное положение Беларуси на рынке развитых стран, — применение антидемпинговых мер в отношении калийсо-

держащих удобрений. Производственное объединение «Беларуськалий» является одним из 13-ти действующих в мире предприятий, производящих калийсодержащие удобрения. В настоящее время наблюдается неравномерное распределение производственных мощностей между основными странами-производителями: доля Северной Америки составляет 39% (Канада — 35%, США — 4%), доля СНГ — 34% (Россия — 18%, Беларусь — 16%). Таким образом, более двух третей мировых мощностей сосредоточено в вышеназванных регионах. Только семь стран участвуют в международной торговле, причем североамериканские производители осуществляют свои экспортные поставки через «Канпотекс ЛТД», производителе СНГ — через ЗАО «Международная калийная компания» (МКК).

Отличительной чертой современного рынка хлористого калия является значительный дисбаланс между производственными мощностями и спросом. В 1988 г. превышение мощностей над спросом было минимальным и составляло 17%, что позволяло удовлетворять рыночный спрос в случае его увеличения, в то же время обеспечивая производителям достаточный уровень использования производственных мощностей и рентабельности производства. В последующие пять лет наблюдалось значительное падение потребления, причем к 1993 г. мировой спрос сократился на треть по сравнению с соответствующими показателями 1988 г. Вследствие избытка продукции на мировом рынке произошло резкое падение цен — более чем на 30%. К 1998 г. в результате закрытия ряда шахт в Канаде, США, Франции и Испании разрыв между производственными мощностями

ми и спросом сократился с 43% до 30% по сравнению с 1993 г. Тем не менее низкий уровень соотношения между мощностями и спросом, наблюдавшийся в 1988 г., еще не достигнут.

Несмотря на значительный объем незадействованных мощностей, в течение последних пяти лет ситуация на рынке хлористого калия отличается достаточно стабильностью и повышением цен. Эта тенденция особенно заметна по сравнению с обвалом цен на рынке азотных, а также ценовыми колебаниями на рынке фосфорных удобрений, несмотря на более благоприятное соотношение спроса и предложения по ним. Это объясняется главным образом ответственным поведением производителей калийных удобрений Канады и СНГ, которые намеренно не используют полностью свои производственные мощности, поддерживая объем производства в соответствии с мировым спросом.

Антидемпинговые меры в отношении хлористого калия в ЕС были впервые введены в апреле 1992 г. С 1994 действуют запретительные меры в виде минимальной цены и фиксированного сбора, которые включают возможность экспорта хлористого калия на рынок ЕС, за исключением ограниченных количеств для переработки и последующего реэкспорта. За время действия таких мер европейская промышленность имела достаточно времени для проведения структурной перестройки. В настоящее время можно говорить, что европейская калийная промышленность находится в хорошем финансовом состоянии (за исключением французской, где истощение запасов должно привести к полному закрытию шахт в 2003–2004 гг.).

Вопреки аргументам МКК о том, что наиболее приемлемым решением как для белорусского и российского экспортеров, так и для импортеров и потребителей хлористого калия в Евросоюзе, явилась бы отмена одного из компонентов действующих мер — фиксированного сбора при сохранении минимальной цены, — Еврокомиссия предложила отменить минимальную цену, оставив в силе фиксированный сбор, выполняющий роль антидемпинговой пошлины.

Несмотря на доводы МКК о том, что пошлина в виде фиксированного сбора не только не даст возможности белорусскому и российским экспортерам поставлять свой товар в ЕС, но и косвенным образом может негативно отразиться на ценовой ситуации в Европе, именно эта мера выбрана Комиссией «для облегчения доступа на рынок Сообщества» в отношении белорусского и российского хлористого калия.

Изучение этой проблемы показывает, что нет достаточно обоснованных причин для сохранения антидемпинговых мер. Однако такая вероятность высока, что связано больше с политической, чем со здравым смыслом.

Хотя Комиссия признает, что предпринятые меры в их современном виде ограничивают конкуренцию на рынке ЕС (поскольку делают невозможным импорт из основных стран-поставщиков), и ей не удалось в ходе проведенного расследования убедительно доказать возможность возобновления ущерба, она будет вносить на рассмотрение стран-членов предложение о продлении действия антидемпинговых мер на очередной пятилетний период. Чтобы облегчить доступ на рынок ЕС белорусского и российского товара, Комиссия, вопреки имеющейся в ее распоряжении ин-

формации, предложила отменить фиксированную минимальную цену и оставить в силе пошлину в виде фиксированного сбора. Очевидно, что необходимость уплаты пошлины в размере более 30 долл.США за тонну в бюджет ЕС сделает закупки белорусского хлористого калия для импортеров непривлекательными с коммерческой точки зрения, а для ПО «Беларуськалий», равно как и для российских производителей, экспорт будет невозможен по политическим и экономическим соображениям. В частности, потребовалось бы существенное снижение экспортных цен по сравнению с существующими, что поставило бы под сомнение целенаправленную политику белорусского и российских экспортеров по повышению цен и привело бы к потерям валютной выручки.

Комиссия также приняла решение о расширительном толковании термина «товары, затронутые антидемпинговыми мерами» и соответственно распространении антидемпинговых мер на смеси различных видов удобрений, содержащих калий. Подобное произвольное решение, принятое без проведения обязательной процедуры расследования и доказательства демпинга и ущерба, ущемляет интересы производителей сложных и смешанных удобрений и носит ярко выраженный дискриминационный характер в отношении Беларуси и России.

Приведенные выше факты заставляют задуматься о сути конкурентной и кооперационной стратегий Беларуси. Без этого невозможно избрать стратегически верные направления построения эффективной рыночной экономики в нашей стране и ее вхождения в мировой рынок равноправным партнером. ■