

например, от уплаты ввозных таможенных пошлин освобождены товары, относящиеся к основным производственным фондам (кроме подакцизных товаров), ввозимые в Республику Беларусь в качестве вклада иностранного учредителя в уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями (льгота действует в течение срока его формирования), введены льготные пошлины в отношении товаров, общее количество которых не превышает размера вклада иностранного учредителя.

В-шестых, важное направление таможенной политики страны — совершенствование валютного контроля. Налаженная система валютного контроля означает пополнение бюджета, поскольку он препятствует утечке капитала за границу. Для обеспечения валютной безопасности необходимо законодательство, в полной мере определяющее правила совершения валютных операций, полное и безусловное выполнение участниками внешнеэкономической деятельности этого законодательства.

Итак, Республика Беларусь должна строить свою таможенную политику так, чтобы она, с одной стороны, обеспечивала благоприятные условия для осуществления такой внешнеэкономической деятельности, которая будет способствовать стимулированию развития национальной экономики, и, как следствие, повышению благосостояния населения страны, а с другой стороны, служила более глубокой интеграции государства в мировое сообщество, в частности, европейский рынок, и извлечению преимуществ от международного разделения труда.

О.В. Завьялова
БГЭУ (Минск)

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ЕВРОПЕЙСКИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕНДЕРНЫХ СИСТЕМАХ

Современные экономические условия обуславливают необходимость выхода белорусских предприятий на Европейский экономический рынок. Одной из таких реальных возможностей становится участие белорусских товаропроизводителей в проводимых государственными и частными структурами ЕС тендерных торгах.

В соответствии с законодательством Европейского союза все предполагаемые контракты организаций государственного сектора, оцененные на сумму, превышающую определенный порог, должны быть предварительно опубликованы в приложении к Официальному ежедневнику Европейского союза — Official Journal of the European Communities (ОЖЕС). Под действие данного законодательства подпадают все проекты и организации, финансируемые (полностью или частично) за счет средств бюджетов различных уровней.

Термин “ежедневник” по отношению к данному изданию не полностью отражает суть этого крупнейшего информационного источника о проводимых на территории ЕС конкурсных торгах. По сути, данная информация распространяется посредством аккредитованных электронных тендерных систем в рамках сети Интернет. Правительства и финансовые органы большинства Европейских государств пришли к выводу, что такая форма приобретения товаров и услуг за счет средств бюджетов различных уровней позволяет не только повысить прозрачность системы государственных закупок, но и значительно снизить расходы. Эта возможность обеспечивается увеличением числа участников конкурса за счет более широкой аудитории сети Интернет и, как результат, более интенсивной конкуренции.

Статистика аккредитованных электронных систем свидетельствует о том, что за период существования с 1996 г. было опубликовано более 600 000 приглашений к участию в тендерах. В настоящий момент информация обновляется 5 дней в неделю и ежедневно публикуется от 800 до 1200 документов, среди которых:

- приглашения к участию в тендерах (*invitation to tender*) на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для нужд стран ЕС;
- приглашения к участию в конкурсах на заключение контрактов в рамках программ Европейского инвестиционного банка, Европейского фонда развития и Европейского банка реконструкции и развития;
- объявления о конкурсных торгах по программам PHARE (программа оказания помощи Европейским странам переходной экономики) и TACIS (программа экономической помощи странам бывшего СССР);
- запросы на предложения (*requests for proposals*) — укрупненный вариант тендера;
- информация о победителях всех тендеров и других конкурсных торгов;
- квалификационные списки (*qualification systems*) — перечень компаний, имеющих возможность и/или желание участвовать в конкурсных торгах, а также другая информация (всего 19 типов документов).

Перечень товаров, работ и услуг, которые приобретаются при помощи электронных тендерных систем, очень широк. Однако с точки зрения белорусских производителей наибольший интерес могут представлять следующие экспортируемые товары и услуги:

- сельскохозяйственные и большегрузные машины;
- мебель для учебных заведений и административных офисов;
- продукция легкой промышленности;
- изделия из металла, прокат;
- минеральные удобрения;
- разработка и обслуживание пользовательского программного обеспечения и автоматизированных систем различного типа.

Ежегодно странами Европейского союза через системы конкурсных торгов заключается контрактов на сумму более 720 млрд евро, что составляет около 11 % ВВП Союза. Географическая структура объявляемых тендеров представлена на диаграмме (см. рисунок).



Структура тендеров по странам Европейского союза

С точки зрения белорусских производителей, использование данного источника коммерческой информации может оказать неоценимую пользу как крупным компаниям, так и небольшим фирмам. Для первых здесь открываются новые рынки сбыта, возможности заключения широкомасштабных долгосрочных контрактов. Вторые, получив информацию о победителях конкурса, имеют возможность работать с ними на условиях субподряда.

Целесообразным могло бы стать создание в нашей стране партнерской тендерной системы, которая не только предоставляла бы доступ к проводимым в странах Европейского союза конкурсным торгам, но и позволяла белорусским производителям информировать европейских партнеров о своих закупках. Это может открыть для предприятий новые возможности повышения эффективности в рамках цепи снабжения за счет следующих факторов:

- снижения транзакционных издержек, связанных с поиском партнеров, выходом на новые рынки реализации продукции;
- снижения стоимости товаров и услуг, приобретаемых посредством конкурса, заключения прямых договоров без посредников;
- повышения прозрачности и эффективности процедур приобретения товаров за счет средств бюджетов различного уровня и др.

Таким образом, механизмы электронных тендерных систем могут стать отправной точкой для создания нового направления взаимовыгодных торгово-экономических отношений белорусских предприятий с компаниями стран Европейского союза. Это позволит в большей степени реализовать экспортный потенциал экономики республики.