МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

# 1 ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ)

Объективная потребность в международном регули­ровании торговли с помощью единых норм и правил на­чала ощущаться уже в 30-х годах, когда односторонние протекционистские действия национальных правительств резко сузили возможности мировой торговли.

Основу международной торговли в тот период со­ставляли двусторонние, торговые договора. Их недоста­ток заключался в том, что они охватывали лишь узкий список товаров двусторонней торговли. Результаты же заключения двусторонних договоров оказывались не­ожиданными: от них выигрывали производители треть­их стран, которые не предоставляли никаких уступок со своей стороны.

После второй мировой войны были предприняты по­пытки создания международной торговой организации, призванной обеспечить глобальную координацию тор­говой стратегии. Более всех в этом были заинтересова­ны США, на долю которых приходилось около 40% ми­ровой торговли; они особенно страдали от нарушения нормальных внешнеторговых поставок.

Переговоры по созданию международной торговой организации в Гаване проходили в условиях острых разногласий между США и странами послевоенной Ев­ропы Разногласия касались, в частности, количества голосов, предоставляемых странам-участницам. В противоположность европейскому подходу, предусматривав­шему принцип «одна страна—один голос», США вы­ступали за идею взвешенного голосования. Американцы считали, что количество голосов должно быть пропор­ционально доле страны в мировой торговле. Однако США не удалось отстоять свою позицию, и Кон­гресс отказался ратифицировать заключенное в процес­се переговоров соглашение.

По поводу одного из разделов соглашения о созда­нии международной организации, посвященного вопрос ^м тарифов, были проведены специальные переговоры! в Женеве. Результатом их стало подписание временного :

соглашения по вопросам тарифов и торговли, получившего наименование ГАТТ. Вступив в силу с 1 января 1948 г., это соглашение как бы дополняло в таможенное тарифной сфере работу другой организации в области валютно - финансового обеспечения внешней торговли— Международного валютного фонда (МВФ).

Принципы ГАТТ. Несмотря на сложность и определенную противоречивость статей, составляющих основу ГАТТ, все они базируются на ряде принципов.

Первым и главным является принцип взаимности: торговых уступок, воплощенный в режиме наиболее благоприятствуемой нации (РНБ).

В соответствии с этим режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распростра­няемые на третьи страны. Привилегии и льготы каса­ются величины таможенной защити, т. е. ставок тамо­женных пошлин. Под любым преимуществом, привиле­гией, льготой подразумевается операция с таможенными средствами защиты.

На практике РНБ характеризуется следующим: пу­тем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее со­глашение по данному вопросу заключено, оно немедлен­но распространяется на все другие страны; теперь дей­ствия стран строятся по принципу не дискриминации, в соответствии с которым любая страна, участвующая в ГАТТ, не может быть поставлена в худшие условия.

Например, для России режим наибольшего благо­приятствования заключается в применении едино­го тарифа по отношению ко всему объему импорти­рованного конкретного однородного товара вне зависи­мости от того, из какой страны он ввозится, и исполь­зовании единой системы оценки базисной стоимости товара.

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это

сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению про­тиводействуют лоббирующие в правительстве группи­ровки, заинтересованные в сохранении протекционист­ских пошлин. Как показывают исследования, это воз­действие тем более значительно, чем более монополизи­рована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ принцип взаимности торговых уступок претворяется в жизнь со значительными изъ­ятиями.

Так, в ГАТТ закреплены официально допускаемые исключения/из режима наибольшего благоприятство­вания. Важнейшие из них следующие:

разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле ,

развивающиеся страны получают особые уступки в области внешней торговли в рамках общей системы преференций; особое место занимают таможенно-тариф-ные уступки наименее развитым странам.

Крупные страны в одностороннем порядке вводили определенные ограничения в сферу действия режима наибольшего благоприятствования. Особенно этим отли­чались США. «Развязывающая» оговорка давала американскому президенту право на ликвидацию льгот в тех случаях, когда возникали значительные сложности для национальной промышленности. Когда же удавалось связать увеличивающуюся долю в импор­те иностранного товара с увеличением убытков нацио­нальной промышленности, правительство получало пра­во на повышение пошлин и изъятие товара из режима наибольшего благоприятствования. В период «холодной войны» США не предоставляли торговых льгот социа­листическим странам. США односторонне настаивали на применении принципа взаимности при снижении та­моженных пошлин.

Если тарифы, хотя и с оговорками, допускаются в качестве средства регулирования внешней торговли, то количественные ограничения и квоты отвергаются. Ис­ключения составляют случаи обеспечения равновесия платежных балансов и национальной безопасности. Если какая-либо страна и прибегает к количественным ограничениям, то они должны использоваться в не дискриминационной форме, т. е. в отношении всех стран-участ­ниц, но не выборочно в отношении отдельных стран. Аналогичное запрещение ограничивает использование импортных квот.

Наконец, важным принципом ГАТТ является непри­емлемость односторонних действий. Решения по защите национального рынка должны приниматься после мно­госторонних консультаций.

Следует заметить, что на практике страны-участницы неоднократно нарушали эти нормы, ставя национальные интересы выше международной договоренности.

Это касалось практики применения США обуслов­ленных уступок (условного режима наибольшего благо­приятствования), использования западноевропейскими странами прямых государственных субсидий в области сельского хозяйства, введения количественных, ограниче­ний на экспорт в страны социалистического лагеря.

Практическая деятельность ГАТТ. По взаимной до­говоренности стран, подписавших текст Соглашения, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реализации практике междуна­родной торговли основных принципов ГАТТ. Секретари­ат ГАТТ разместился в Женеве (Швейцария)-.. Деятель­ность этого органа осуществлялась в рамках конферен­ций—сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных чиновников, после которых прохо­дили переговоры, получившие название раундов. Такие раунды состоялись в 1949, 1951, 1956, 1960—1961 гг. (табл. 4). Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продол­жавшийся с 1983 по 1994 г. Два последних раунда отли­чались расширением круга обсуждаемых вопросов и включением вопросов о нетарифных барьерах. '

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет зада­ча ликвидации или сокращения таможенных пошлин. В 1945—1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40—60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70—90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 3—5% к концу 80-х годов.

Торговые барьеры ликвидировались динамично. На первых сессиях переговоры обычно велись между .основ­ными производителями и покупателями отдельных това­ров и впоследствии к достигнутым соглашениям присоединились остальные государства. В последних двух раундах стороны перешли к переговорам по комплекс­ным спискам, включавшим главные тарифные позиций.

Соглашение подготавливалось на базе специальных списков таким образом, что сумма недополученных от ликвидации пошлин средств какой-либо страны оказы­валась равной сумме уменьшения платежей по пошли­нам, сниженным на товары, экспортируемые данным государством.

Рекомендации Уругвайского раунда по сокращению таможенных барьеров оказались радикальными. На ряд товаров пошлины планируется отменить вообще. Это, прежде всего те товары, по которым особенно высока конкурентоспособность США (строительное и медицин­ское оборудование, химикаты, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, цемент, пиво, мебель). По тем товарам, где величина пошлины привы­кает 15%, уровень сокращения будет составлять 30%.

•США стремятся расширить списки тех товаров, по кото­рым пошлины будут отменены (включив в них алюми­ний, цветные металлы, автомобили, запчасти). Анало­гичную позицию заняли Япония и новые индустриаль­ные страны.

Одновременно с уменьшением величины таможен­ных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. Напри­мер, в качестве базы для расчета таможенной пошлины решено использовать цену накладной (фактуры) на то­вар. (Ранее США применяли внутренние цены, что при­водило к завышению величины пошлин.) Решения, ка­сающиеся других нетарифных барьеров, оформлялись в виде специальных кодексов и соглашений, подписы­ваемых отдельно.

: Субсидии и антидемпинговые (компенсационные) пошлины представляли собой один из наиболее сложных пунктов переговоров.

Было предложено ввести прямой запрет на использование прямых экспортных субсидий. Однако по на­стоянию стран ЕС, широко использующих прямое до­тирование сельскохозяйственного экспорта, для этой группы товаров были сделаны значительные исключе­ния.

Отношение стран-участниц к косвенным субсидиям заключалось в следующем. Производство зачастую суб­сидировалось не столько с, целью расширения экспорта, сколько с целью поддержания занятости в экономически отсталых районах. Разработчики кодекса по практике субсидирования не смогли найти приемлемое обобщен­ное определение понятия «косвенные субсидии». Тем не менее, в кодексе признается тот факт, что они, могут не­гативно воздействовать на экспорт. Кодекс допускает введение компенсационных пошлин только в том случае, если импорт субсидированных товаров приводит к зна­чительным материальным потерям в национальной про­мышленности. Ранее в США компенсационные пошли­ны можно было вводить по отношению к любому им­портному товару, субсидируемому за рубежом.

Величина компенсационных сборов не должна пре­вышать сумму выявленных субсидий. Эти сборы выпол­няют не карательную функцию, а скорее призваны обес­печить нормальные условия конкуренции. Особо огово­рено положение о развивающихся странах, которые име­ют право применять экспортное субсидирование, хотя и в ограниченных масштабах. Решение о введении ком­пенсационных пошлин должно приниматься на специ­альном заседании ГАТТ, по результатам специальных экспертных исследований.

В «Кодексе по техническим барьерам в торговле», принятом в ходе «Токио-раунда», поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, маркировке, серти­фикации и испытании товаров. Использование техниче­ских норм не должно препятствовать развитию торговли и должно достигаться, прежде всего, за счет применения к иностранным товарам тех же требований, что и к на­циональным.

Страны-участницы берут обязательство не применять особые стандарты по отношению к иностранным това­рам, ориентировать по возможности результаты прово­димых в странах испытаний на международные стан­дарты. Предложено было информировать другие госу­дарства о' результатах изменений национальных стан­дартов и о готовящихся нововведениях, отличающихся от предшествующих.

Наиболее важным является соглашение об обмене информацией о предполагаемом введении новых стан­дартов, технических требований, систем сертификации.

В Соглашении о государственных заказах («Токио-раунд») при размещении их предусматривается приме­нение правительством по отношению к иностранным про­изводителям тех же норм, что и по отношению к нацио­нальным. Соглашение запрещает дискриминацию между поставщиками различных стран при размещении госу­дарственных заказов.

Новым моментом в Деятельности ГАТТ стали пере­говоры по либерализации торговли услугами, начавшие­ся на Уругвайском раунде. Значимость достижения со­глашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем ни услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. В 1992 г., например, торговля услу­гами в США составила 118 млрд. экю, в странах ЕС\_ 70 млрд. и в Японии — 29 млрд. экю. Сюда входят такие услуги, как связь, программное обеспечение, ремонт и обслуживание ЭВМ, лизинг, юридическое, сбытовое и финансовое обслуживание.

Что касается развитых стран, то среди них не было единства; отдельные государства пытались отстаивать •те сферы, где их позиции были особенно сильны. На­пример, против либерализации транспортных услуг, за которую выступали многие европейские страны, высту­пали США и Франция, судовладельцы которых находи­лись под надежной защитой национального законода­тельства.

Стремлению США либерализовать рынок кино продукции, используя мощь и влияние Голливуда, противо­стояла Франция, защищавшая специфику своего кино­рынка.

Далеко не все вопросы решены и внутри самих раз­витых стран. Так, в области финансов, банковского де­ла, страхования и т. д. продвижение вперед 'затрудня­лось децентрализацией в США законов относительно отдельных видов услуг в отдельных штатах.

Однако во время переговоров по услугам США и Японии, выступавшим за максимальную либерализацию этой сферы, противостояли развивающиеся государства, которые видели угрозу своим интересам со стороны мощных конкурентов.

Оценивая деятельность ГАТТ, можно определить ее как претворение в жизнь программы нахождения ком­промисса между сторонниками идеального и реального подходов к проблеме регулирования международных 'экономических отношений.

К числу результатов деятельности ГАТТ следует от­нести тот факт, что международная торговля развива­лась более высокими темпами по сравнению с ростом мирового производства. Если в 1950 г. доля междуна­родной торговли товарами и услугами составляла 11% мирового производства, то в конце 80-х—начале 90-х годов она достигла 21%.

Этот успех сопровождался появлением ряда новых Проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга регулируемых вопросов. Увеличение ^членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь прин­ципа взаимности уступок, поскольку становилось все • труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что он не обеспечи­вает решение наиболее важных для них проблем экспор­та минераябйого сырья овктохозяйственной продук­ции.

Кроме того, трудности в деятельности ГАТТ возник­ли в связи с расширением круга рассматриваемых во­просов и прежде всего включением в сферу регулирова­ния нетарифных барьеров, которые начали оказывать возрастающее влияние на развитие международной торговли уже с середины 70-х годов.

Меры нетарифного протекционизма проконтролиро­вать трудно и поэтому до сих пор нет надежных и досто­верных оценок их влияния на торговлю. Ориентировоч­ные данные американских исследователей свидетельст­вуют о том, что доля импорта развитых стран, попадаю­щих под нетарифные ограничения, увеличилась до 20%. в начале 90-х годов. По результатам ряда исследований отмена всех нетарифных ограничений дала бы возможность увеличить мировой экспорт почти на 200 млрд. долл. в год.

Подход к нетарифному регулированию заключается в принципе «прозрачности», т; е. в замене, по возможнос­ти, зачастую «невидимых» нетарифных барьеров на им­портные квоты с последующим «замораживанием» та­рифных ставок. Решения ГАТТ по вопросам регулиро­вания нетарифных барьеров на практике ориентируют не столько на их ликвидацию, сколько на координацию использования отдельными государствами этих барь­еров.

В декабре 1993 г. был подготовлен Итоговый до­кумент Уругвайского раунда, включающий результаты всех предшествующих переговоров и предусматриваю­щий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО).

Высшим руководящим органом ВТО, как планирует­ся, будет конференция министров. Всемирная торговая организация будет контролировать выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда. Членство в ВТО будет начать для каждого государства-участника автоматиче­ское принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. В свою очередь ГАТТ, точнее его преемник ВТО, значительно расширя­ет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный, орган, регулирующий развитие между народных экономических связей.

# 2. СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИИ

Вплоть до конца 80-х годов регулирование внешне­экономических связей России определялось особенностями советской экономики, основанной на централизо­ванном распределении финансовых и материальных ре­сурсов.

Система государственной монополий внешней торгов­ли жестко отделяла внешний рынок от внутреннего. Распределение ресурсов было лишь в незначительной степени ориентировано на концепцию сравнительных преимуществ, главной же его целью было обеспечение производственных нужд в бывшем СССР. Импорт решал задачу получения недостающих товаров а экспорт обес­печивал необходимые средства платежа, Все союзные объединения монопольно специализировались на экспор­те (импорте) отдельных товаров.

Право на внешнеторговые операции было предостав­лено исключительно специализированным государствен­ным организациям—95% внешнеторгового оборота страны приходилось на объединения Министерства внешней торговли (позже—Министерства внешних эко­номических связей).

На внешнем рынке товары продавались по мировым ценам, в то время как на внутреннем они закупались по фиксированным национальным. Возникающие прибыли и убытки покрывались за счет государственного бюд­жета. Банк для внешней торговли и Государственный банк финансировали торговую деятельность этих объеди­нений.

Монополизация внешнеторговой деятельности, отор­ванность производителей от мирового рынка, косвенная связь с ним через обязательных внешнеторговых посред­ников, подчиненность задач внешнеторговой деятельно­сти, призванной компенсировать дисбалансы в нацио­нальном хозяйстве, — все это приводило к ухудшению качества производимой продукции, нерациональной структуре экспорта и импорта.

В 70-е годы негативные тенденции были в определен­ной степени нейтрализованы благоприятными для стра­ны изменениями конъюнктуры на мировом рынке. Это выразилось прежде всего в значительно более высоких темпах роста цен на топливно-энергетические товары, составлявшие основу экспорта бывшего СССР, по срав­нению с ценами на импортируемые машины и оборудование.

В конце 80-х годов ситуация на внешнем рынке из­менилась в худшую сторону. Темпы роста объема внеш­ней торговли сравнялись с темпами роста национального дохода. В результате сократились поступления от внеш­ней торговли в бюджет и снизилась ее роль в формиро­вании национального дохода.

Реагируя на изменившуюся экономическую ситуа­цию государственные власти предприняли попытку реорганизовать систему внешнеэкономического регулиро­вания, либерализовать условия внешнеторговой деятель­ности.

В 1988 г. была ликвидирована внешнеторговая мо­нополия союзных объединений. Право ведения внешне­торговых операций получил ряд крупных предприятий и министерств. Ликвидация внешнеторговой монополии была дополнена либерализацией цен и установлением более реального обменного курса рубля.

Последовательной реорганизации подверглась таможенно-тарифная система страны. Из чисто символиче­ской структуры, перераспределявшей средства между отдельными статьями государственного бюджета, та­риф превратился в важный инструмент торговой поли­таможенный тариф России, действующий в настоя­щее время, представляет собой перечень товаров, подго­товленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют различные уровни ста­вок таможенных пошлин в зависимости от режимов, при­меняемых в отношении стран происхождения товара.

Основой являются ставки, применяемые по отноше­нию к странам, пользующимся в России режимом наи­большего благоприятствования; по отношению к этим 125 странам используются базовые ставки. Для товаров, поступающих из стран, не пользующихся этим режимом, базовые ставки увеличиваются вдвое.

Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ' ставки уменьшаются в 2 раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых государств, ввозятся беспош­линно, точно так же, как импорт товаров из стран СНГ. В среднем базовая ставка таможенного тарифа сос­тавляет 20% стоимости изделия. Более высокие пошли­ны установлены на ряд изделий, которые в российских условиях можно считать предметом роскоши. Пошлины на легковые автомобили возросли до 30%, на другие транспортные средства—до 46%. Введение нового та­рифа привело к увеличению ставок пошлин на комплек­тующие для электронной техники (до 20—60%), бытовую электронику (20—30%), сигареты (до 30%).

Новый тариф предусматривает не только адвалорный порядок начисления ставок таможенных пошлин, но и возможность использования двух новых: в экю за «физическую единицу ввозимого, т. е. специфические пошлины, и комбиниро­ванный порядок начисления. На некоторые виды сельскохозяйственной продукции растительного происхож­дения (овощи, фрукты) введены сезонные пошлины с ограниченным сроком действия.

Вводится также налог на добавленную, стоимость, исчисляемый с величины, включающей таможенную стоимость товара, импортную пошлину и сумму акциза.

Итак, наблюдается тенденция к фискальному обло­жению импорта, а также разработка четко выраженных протекционистских правительственных программ. По сравнению с национальным производством импортные товары ставятся в заведомо невыгодное положение не только потому, что облагаются дополнительными высокими пошлинами, но и в связи с явно завышенной базой для взимания налога на добавленную стоимость.

Особенностью таможенного режима России является применение экспортных налогов, взимаемых с целью уравнивания внутренней и внешней цен, в первую оче­редь сырьевых товаров, и пополнения госбюджета. Наи­более значительны в настоящее время ценовые диспро­порции по сырьевым товарам, и поэтому основными то­варами, подлежащими экспортному налогообложению, служат минералы и сырье, на которые приходится более 80% всего экспорта ^России. Экспортные пошлины взи­маются в экю с 1 т (т. е. являются специфическими), лишь в отдельных случаях используются адвалорные пошлины.

Ставки экспортных пошлин постоянно менялись в течение 1992—1994 гг. 'Изменения касались также сис­тем и условий льготного налогообложения. Например, в середине 1992 г. был проведен пересмотр в сторону уве­личения системы прямых экспортных налогов. В число товаров, облагаемых экспортными пошлинами, были включены продовольственные и фармацевтические то­вары, химические продукты. По существу, запретитель­ные ставки дополнительных налогов на экспортную тор­говлю увеличились с 15 до 30%.

Очередные изменения ставок пошлин были проведем в 1994 г в связи с принятием нового таможенного тарифа Под давлением промышленных .групп были уве­личены импортные пошлины на промышленные товары, конкурирующие с национальным производством (авто­машины, ковры и т. д.). Уровень налогообложения по­высился до 25—30%.

Основным методом определения таможенной стоимо­сти товара закрепленным в таможенном тарифе России, выступает признаваемый и рекомендуемый ГАТТ метод определения по цене сделки с ввозимыми товарами или идентичными (в российской редакции «однородными»)

по расчетной цене товарами.

Такое построение таможенной оценки приближает Россию к использованию мировых норм и правил. В действительности проверка такой оценки крайне затруднена, поскольку государственные органы в состоя­нии проконтролировать лишь весьма ограниченное число внешнеторговых сделок (нужно сравнить таможенную стоимость, указанную в декларации, с данными банка или банков по оплате фирмой декларированного това­ра) На практике реальный контроль осуществляется лишь над очень крупными сделками. То, что происходит при заключении небольших сделок, обычно проходит мимо контролирующих организаций, а именно в этой сфере двух - трехкратное занижение контрактной стоимо­сти практически является нормой.

Таможенные чиновники далеко не всегда хорошо разбираются в товарной номенклатуре: в ряде случаев провозится иной товар, нежели тот, что указан по коду товарной номенклатуры внешнеэкономической деятель­ности. Так, часто под видом деревянных срубов вывозят лес Могут также возникнуть конфликтные ситуации, когда цены на широко известные товары уменьшены по вполне законным причинам, например, при ввозе быв­шей в употреблении техники, товаров с нестандартной или нарушенной упаковкой и т. д.

Действующий российский таможенный тариф можно рассматривать как временный. Его основная задача— пополнение госбюджета и протекционистская защита национальных отраслей. В связи с предполагаемой ак­тивизацией роли России в международных экономиче­ских организациях следует ожидать последующей кор­ректировки тарифных ставок.

Среди других мер, призванных непосредственно воз­действовать на цену импортированных товаров, нужно' отметить акцизные сборы, налог на добавленную стои­мость и, наконец, импортные субсидии.

Акцизные сборы и налог на добавленную стоимость идентичны аналогичным сборам, взимаемым с нацио­нальных товаров. Исключение составляет дискримина­ционная практика взимания с иностранных товаров на­лога на добавленную стоимость на базе совокупной стоимости товара, включая и пошлину.

Система таможенно - тарифного налогообложения до­полняется широким использованием импортного субси­дирования.

Импортное субсидирование представляет собой ру­димент прежней распределительной системы с целью вы­равнивания различий во внешний и внутренних ценах. Завышенный обменный курс в рублях иностранной ва­люты, в которой происходит оплата импортного товара, дополнительные сборы и в том числе налог на добав­ленную стоимость—все это делает импортные товары недоступными по цене малоимущим слоям населения. Для избежания негативных последствий, вызванных до­рогостоящим импортом, российское государство субси­дирует ввоз жизненно важных для населения и эконо­мики страны товаров.

Спектр товаров, охватываемых импортными субси­диями, достаточно широк и включает такие товары, как продовольствие, запасные части, медицинские товары и лекарства. Основанием для предоставления субсидий служат доводы гуманистического характера (медика­менты для больных, пенсионеров и участников войны), необходимость замены износившегося оборудования (ча­сти для амортизированного оборудования, закупленного ранее), задача подъема жизненно важных для экономи­ки отраслей (сельскохозяйственное оборудование) и т.д.

На практике величина субсидий зависит от силы и организованности лоббистских группировок в парламен­те и правительстве. Так, в начале 1994 г. аграрному лобби, получившему значительное количество мест в парламенте и сумевшему оказать давление на прави­тельство, удалось «выбить» значительные субсидии на закупки сельскохозяйственных машин и оборудования для переработки сельхозсырья.

Общий объем субсидий был значительным и состав­лял 7,5% ВНП России в 1992 г. Уровень, субсидирова­ния колебался от 60% по импорту продовольствия до"

. 90%. при закупке оборудования не переработке сельскохозяйственных товаров.

Источниками субсидирования обычно являются получаемые правительством от иностранных государств банков или международных организаций. На практике система субсидирования далеко не всегда выполняет свои задачи и оправдывает вложенные в нее средства. Минуя намечаемых потребителей, това­ры попадают в коммерческую торговлю, где продаются, по рыночным ценам. Это особенно часто происходит с продовольственными товарами и медикаментами. Что касается станков, оборудования и запасных частей, то их распределение не по назначению менее типично, од­нако и здесь зачастую происходит перепродажа им­портных товаров на биржах.

Неценовые методы регулирования внешней торговли в России широко распространены и включают квоты, лицензии, систему специальной регистрации экспортеров и специальный экспортный контроль.

Наиболее значимый из перечисленных методов— квотирование с целью резервирования определенного количества жизненно важных товаров для внутреннего рынка Квоты формируются на основе материальных балансов и представляют собой разницу между произ­водством и внутренним потреблением. Таким образом, квотирование выступает своеобразным порождением прежней системы централизованного распределения то­варов при которой экспорт осуществлялся только в том случае, если товары производились в избытке по срав­нению с требованиями внутреннего рынка, а объем квот обеспечивал получение, необходимого количества валю­ты для оплаты запланированного импорта.

Квоты распределяются Министерством внешних эко­номических связей. В начале 90-х годов на долю Рос контракта (отделение бывшего Госплана) приходилось около 50% всех разрешенных объемов экспорта; из это­го количества предприятия получили около 30—35%, приблизительно 10% пришлось на регионы и приблизи­тельно 3—5% продавалось на аукционах.

Непосредственное осуществление поставок на экспорт производится Росконтрактом через общероссийские объ­единения. Вырученные средства используются для опла­ты централизованного импорта и выплаты государствен­ного долга. Главными источниками поступления валюты по линии Росконтракта служат нефть и газ, обеспечи­вающие около 40% всего экспорта на России,некоторая часть квот передается регионам. Такие квоты обычно выделяются местному руководству и используются в качестве средства стимулирования со стороны центрального правительства отдельных регионов.

В дополнение к перечисленным задачам лицензион­ная система России контролирует вывоз запрещенных международными организациями товаров (наркотиков» расщепляющихся материалов, товаров военного назна­чения). Россия согласилась подчиняться правилам Ко­ординационного Комитета по контролю за экспортом (КОКОМ), накладывающим ограничения на экспорт и лицензирование продукции двойного назначения. Лицен­зии на экспорт вооружения предоставляются Министер­ством внешних экономических связей после одобрения Министерством экономики.

Еще одной формой нетарифных ограничений являет­ся предоставление права на экспорт стратегически важ­ных товаров только зарегистрированным экспортерам. Около 200 наиболее крупных внешнеторговых организа­ций и предприятий обладают правом экспорта товаров, значащихся в официальных списках. Все другие экспор­теры стратегически важных товаров обязаны осуществ­лять экспорт по линии 'этих официально зарегистриро­ванных экспортеров, взимающих комиссию, не превы­шающую 2% стоимости товара. Официально такая прак­тика объясняется необходимостью обеспечить контроль за получаемой экспортерами валютой и помочь мелким предприятиям, стремящимся выйти на внешний рынок, но не обладающим соответствующими возможностями» получить Информацию о специфике рынка. Фактически же такая система приводит к ограничениям в развитии рыночных структур, стимулирует монополию и концент­рацию производства. В результате система сбыта кон­центрируется в руках небольшого числа экспортных ор­ганизаций и не обеспечивает создание рыночной струк­туры, которая могла бы гибко реагировать на изменение цен.

Экспортное квотирование поставок нефти, дополнен­ное системой «зарегистрированных» экспортеров, .пред­ставляет собой наиболее одиозный рудимент бывшей государственной монополии. Оно вызывает вполне обос­нованную озабоченность сторонников развития рыноч­ных отношений в России, а, также представителей меж­дународных организаций, ведающих распределение программ финансовой поддержки реформам в России. Вопросы внешнеторгового, регулирования стали камнем преткновения в переговорах о кредитах международных \финансовых организаций на начало 1995 г.

Отменив под нажимом международных органов систему экспортных квот на нефть, российской правительство фактически снова вернулось к этой сис­теме через месяц, поставив этот экспорт в зависимость от баланса производства и потребления нефти на внут­реннем рынке».

Что касается системы лицензирования импорта, то она Ориентирована не столько на ограничение импорта как Лакового, сколько на защиту здоровья и жизни граждан. Лицензионная система контролирует ввоз про­мышленных отходов и химикалий. Лицензии выдаются Министерством сельского хозяйства и охватывают около 3% импорта. Однако в ряде случаев требуется серти­фикат качества ввозимого товара (особенно это относит­ся к продовольственным товарам).

Общий вывод, касающийся системы государственно­го регулирования внешней торговли в России, заключа­ется в том, что она охватывает прежде всего экспортные поставки и характеризуется высоким уровнем дифферен­циации. Существующее, с одной стороны, значительное расхождение между внутренними и внешними ценами делает невозможным беспрепятственный Допуск экспор­теров на внешние рынки; с другой стороны, различные отрасли обладают далеко не одинаковым экспортным потенциалом.

Отечественные производители защищены не столько высокими импортными пошлинами, сколько дешевизной сырья и действенным экспортным контролем за его вы­возом. Такая поддержка производителей требует дота­ций на импорт машин и оборудования, ведет к значи­тельным государственным расходам.

Регулирование внешней торговли и внешнеторговая политика России непоследовательны и противоречивы; они отражают, в свою очередь, общую ситуацию, харак­теризующуюся значительными колебаниями общеэконо­мического и общеполитического курса.

**3. РОССИЯ И ГАТТ**

В отношениях предшественника России Советского Союза с ГАТТ первоначально определяющую роль играл климат «холодной войны» и конфронтации. Мало способствовали налаживанию плодотворного сотрудничества и идеи максимальной либерализации внешней торговли, декларированные ГАТТ, его неприятие госмонополии. Например, в соответствии с положениями ГАТТ деятельность государственных структур в сфере внешней торговли допускалась лишь постольку, *поскольку* она не нарушала общий режим свободной конкуренции. Такая постановка вопроса вряд ли могла быть приемле­мой для бывшего СССР.

Окончание «холодной войны», изменение политиче­ской обстановки в 60-х годах привели к первым нефор­мальным контактам между чиновниками секретариата ГАТТ и представителями миссии СССР при ООН В Же­неве. Однако особенного успеха эти попытки не имели. Аналогично неудачно закончились контакты 1979— 1980 гг. Активная работа по установлению стабильных связей между ГАТТ и Советским Союзом началась лишь в середине 80-х годов.

В 1983 г. СССР была предпринята первая попытка получить статус наблюдателя. Этот статус не дает пра­ва на участие в голосовании, но позволяет присутство­вать на заседаниях, выступать на них и получать в свое распоряжение все рабочие документы организации. Перспектива участия СССР даже в качестве наблюда­теля в ГАТТ встретила более чем прохладное отношение со стороны США и их западных союзников.

Страны Запада опасались, что участие СССР в ка­честве активного члена организации усилит конфронтационность и приведет к политизации ее деятельности. Такое изменение представлялось Западу тем более опас­ным, что в этот период велись переговоры о приня­тии в ГАТТ ряда восточноевропейских государств.

Окончание периода «холодной войны» и конфронта­ции, изменение общеполитического климата по-новому поставили вопрос об официальном участии СССР в ГАТТ. В декабре 1989 г. американский президент Дж. Буш заявил о том, что США поддержат просьбу СССР о предоставлении ему статуса наблюдателя. В марте 1990 г. была подана соответствующая офици­альная заявка о предоставлении СССР статуса наблю­дателя с последующим переходом в полноправные чле­ны.

Позиция ГАТТ определялась двумя противоречивы­ми обстоятельствами. Неучастие Советского Союза в ка­честве полноправного члена организации автоматически означало регионализацию и дифференциацию торговых правил, что было нежелательно. Такая тенденция уже проявлялась в рамках заключенных «Общим рынком» особых соглашений, с третьими странами, с одной стороны, и США, Мексикой и Канадой между собой—с другой. «Выталкивание» России и вновь образовавшихся независимых государств из системы многостороннего ре­гулирования ГАТТ могло привести к созданию еще од­ной региональной системы торговли и дополнительного» барьера в мировой торговле.

Страны Запада также считали, что во взаимоотно­шениях с СССР неприемлем принцип взаимности усту­пок, являющийся основой ГАТТ. Традиционные тариф­ные уступки, - считает большинство членов ГАТТ, не обеспечат существенных новых возможностей для рас­ширения поставок экспортных товаров в Россию. Такая же проблема возникала и в период дискуссий о возмож­ности участия в ГАТТ Венгрии, Румынии и Польши. Значимость ее еще более возрастает, когда речь идет о таких крупных государствах, как Россия, Украина, Казахстан и др.

Правительства развитых стран Запада считали, что прогресс в России по пути рыночных реформ еще недо­статочен для того, чтобы можно было использовать. . адекватные взаимные уступки на основе РНБ.

Что касается России, то для нее невозможность уча­стия в выработке международных норм и правил внеш­ней торговли приводила ко все возрастающим издерж­кам в сфере международных экономических отношений.

Превращение ГАТТ в международную организацию, регулирующую сферу услуг, качественным образом из­менило положение России *в* сфере международного ре­гулирования внешнеэкономических связей. До начала перехода ГАТТ к регулированию нетарифных барьеров. как СССР, так и его преемница Россия могли особен­но не опасаться дискриминационных мер:, значительная часть внешнеторговых поставок из страны приходилась. на сырье, импортируемое в основном беспошлинно. Пре­доставление же режима наибольшего благоприятствова­ния обеспечивалось в большинстве случаев за счет за­ключения двусторонних договоров.

Ситуация начала меняться со времени открытия То­кийского раунда и кардинально изменилась в 1994 г. в связи с созданием Всемирной торговой организации-(ВТО) с более широкой сферой деятельности.

Принятие России в ВТО позволит стране использо­вать сложившийся в торговле международный меха­низм консультаций и поиска компромиссов при решении; спорных и конфликтных вопросов. Необходимость в таком механизме для страны ощутимо выросла в 1992— 1994 гг. В ответ на открытие своего рынка Россия не только не получила ответных льгот, но, наоборот, столк­нулась с избирательно действующими торговыми барь­ерами -за рубежом как раз по тем товарам, где она об­ладает сравнительными преимуществами.

Угрозу внешнеторговым интересам России представ­ляют антидемпинговые правила, позволяющие ускорен­ными темпами вводить повышенные пошлины на импор­тируемое дешевое сырье. Необходимой представляется взаимная координация практики демпинговых поставок сельскохозяйственной продукции из стран Западной Ев­ропы и минерального сырья, в частности алюминия и урановой руды, из России.

Дальнейшее неучастие в ГАТТ—ВТО практически ликвидирует возможность для России при необходимости на равных контролировать и противодействовать дискриминационным мерам со стороны развитых стран .в сфере транспорта, банковской деятельности и др.

Задержка с вхождением в ГАТТ затрудняет ее уча­стие в интеграции, поскольку вынуждает Россию при­знавать и соблюдать все предшествующие нормы и пра­вила, принятые без ее активного участия.

Оборотной стороной такого участия России во Все­мирной торговой организации может стать требование либерализовать на только таможенные тарифы, неодно­кратно повышавшиеся за последние годы, но и допустить иностранные фирмы в такие до сих пор «заповедные» сферы, как банковское и страховое дело.

Такова, по предварительным оценкам, минимальная цена, которую придется заплатить России за полноправное включение в систему всемирного регулирования международных экономических отношений.

Положительным моментом станет укрепление ста­бильности, предсказуемости и открытости внешнеторго­вого режима России.

**Содержание:**

# ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ)

1. Принципы ГАТТ
2. Практическая деятельность
3. **СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИИ**
4. **РОССИЯ И ГАТТ**

Международный Независимый Эколого-Политологический Университет

***Курсовая работа***

***по***

***мировая экономика***

**на тему**:

МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

**выполнил:**

**студент ф-т МФГУ**

**3курса,32 группа**

**Романенко А.Н.**

**Москва**

**1998**