**Международная торговля России на современном этапе**

**План.**

Введение.

Глава I. Основные концепции международной торговли, их развитие.

1.1. Мировой рынок и внешняя торговля

1.2. Товарная структура международной торговли

1.3. Торгово-экономическая политика

индустриальных государств

1.4. Международные цены

Глава II. Внешнеторговая деятельность России.

2.1. Экспорт и его динамика

2.2. Импорт и его динамика

2.3. Система государственного регулирования

внешнеторговой деятельности

2.4. Конкуренция России в международной торговле

Глава III. Россия и международные экономические организации.

3.1. Россия и ГАТТ

3.2. Россия и ЕС

3.3. Россия и Всемирная Торговая Организация

Заключение

**Введение.**

Экономические реформы в России и их неотъемлемый компонент - либерализация внешней торговли - определили глобальные изменения торгово-экономического взаимодействия с зарубежными странами и их группировками на перспективу. В ходе осуществления преобразований Россия вырабатывала приоритеты своей торговой политики на основе объективных и общепринятых критериев, а их выбор носил свободный, непредвзятый и экономически обусловленный характер.

Россия на протяжении длительного времени была не только активным участником формирования европейского и мирового рынков, но и лидером по отдельным статьям экспорта, особенно в конце XIX - начале XX вв.

Существенные изменения произошли во второй половине XIX в., когда Россия как капиталистическая страна стала крупным потребителем промышленной продукции европейских стран и поставщиком продовольствия и сырья. В условиях динамичного движения России по цивилизованному пути западные промышленные страны стали интенсивно развивать свои экономические отношения с ней.

Отличительными чертами внешней торговли в конце XIX - начале XX вв. являлись, с одной стороны, ускоренное развитие капитализма, а с другой - эволюция мировой экономики, которые предопределили существенное расширение масштабов российского экспорта, изменение его структуры, специфики торговых рынков в мире. Кроме того, активизация внешней торговли России на мировом рынке происходила в условиях обострившейся конкуренции между ведущими державами за рынки сбыта. Российская внешнеторговая политика осуществлялась в соответствии с экономической доктриной С.Ю. Витте, в основе которой было стремление обеспечить отечественную промышленность рынками сбыта. Важно также подчеркнуть, что внешняя торговля приобрела еще большее значение для казны после денежной реформы 1895 - 1897 гг., когда русский рубль стал конвертируемым и в России, как и в других странах, установилась система золотого монометаллизма.

В начале XX в. (1904 - 1906 гг.) экспорт России, составлявший в сумме 994 млн. рублей, занимал третье место в общеевропейском торговом рейтинге после Германии (2340 млн. рублей) и США (2040 млн. рублей); на четвертом месте была Великобритания (950 млн. рублей). Приведенные цифры подтверждают возросший экономический потенциал царской России. Поступавшие из европейских стран промышленные капиталы ускорили развитие российской обрабатывающей промышленности.

Россия как земледельческая страна даже при своей экономической отсталости от европейских государств поставляла большое количество зерна на экспорт. Еще в середине XIX в. Россия играла важную роль в формировании европейского (мирового) хлебного рынка. Уже тогда она заняла доминирующее место в европейской элите стран - экспортеров зерна. Хлебный экспорт всегда имел важное значение для экономики России. Реформа 1861 г., создавшая предпосылки интенсивного развития капитализма в сельском хозяйстве, повысила производительность труда и соответственно производство товарного хлеба. За 20 лет с 1866 по 1899 гг. экспорт хлеба возрос более чем в три раза.

Такими были внешнеэкономические показатели развития России, одного из ведущих экспортеров продовольствия и сырья на мировые рынки в начале XX столетия. Взгляд в наше прошлое, его хозяйственные достижения дают сегодня повод для размышлений при решении актуальных проблем перехода российского общества к рыночной экономике.

Вследствие деидеологизации внешнеэкономической деятельности в современной России экономические интересы хозяйствующих субъектов выступают в качестве решающего фактора, определяющего направления развития как экспорта, так и импорта страны, и обеспечиваются путем создания адекватных состоянию экономики переходного периода рамочных условий осуществления внешнеторговой деятельности.

В системе внешнеэкономических приоритетов России взаимоотношения, например, со странами Центральной и Восточной Европы по-прежнему занимают важное место. В конце 80 - начале 90-х годов как в России, так и в восточноевропейском регионе в целом, как известно, произошли стремительные политико-экономические преобразования, направленность которых неизбежно повлекла за собой радикальные изменения в сфере экономики, в том числе ликвидацию СЭВ с его специфическими и во многом идеологизированными механизмами сотрудничества.

Достижение поставленных целей тесно увязывалось с созданием нового имиджа России как государства, покончившего с идеологизацией своих взаимоотношений и нацеленного на укрепление сотрудничества с другими странами в самых различных сферах на основе общепризнанных международных норм и правил.

**Глава I. Основные концепции международной торговли, их развитие.**

* 1. **Мировой рынок и внешняя торговля**

“Ниша” внешней торговли в системе мирового хозяйства. Известно, что появление крупной машинной индустрии обусловливает резкое возрастание внешнеторговых связей. Промышленности требуется все больше сырья, материалов, топлива, емких товарных рынков. Структурные сдвиги, происходящие в экономике индустриальных стран под влиянием технологической революции, специализация и кооперация промышленного производства усилили взаимодействия национальных хозяйств. Особенно большую роль в мировом хозяйстве стали играть транснациональные корпорации, захватывающие все большую часть мирового рынка, на долю которых приходится растущая часть товарообменных потоков.

Экономическая теория всегда рассматривала внешнюю торговлю как фактор, действующий против тенденции нормы прибыли к понижению. Используя более дешевую рабочую силу, сырье, рынки за границей, монополии снижают издержки производства, добиваются повышения прибыльности операций. Фирмы ориентируют производство товаров уже не только на национальные и местные, но и на мировые рынки, осуществляют массовое, крупносерийное производство, снижая издержки и на постоянный капитал. Внешняя торговля, удешевляя отчасти элементы постоянного капитала, а также необходимые жизненные средства, в которые превращается переменный капитал, способствует повышению нормы прибыли (поскольку повышает норму прибавочной стоимости) и понижает себестоимость постоянного капитала. Тем самым внешняя торговля позволяет расширить масштабы производства. В результате производители-экспортеры из развитых стран получают добавочную прибыль за счет реализации своих товаров на рынках менее развитых стран.

Отличительная черта мировой торговли в последние годы состояла в том, что торговля росла быстрее, чем можно было предполагать на основании прежних соотношений между темпами роста торговли и темпами роста объема мирового производства. В период 1988-1992 годов рост объема мирового производства резко замедлился —с 4,4 до 0,6 процента в год. Рост мировой торговли также замедлился, но в значительно меньшей степени — с примерно 8 процентов до 4,5 процента в год. Иными словами, рост мировой торговли остался более энергичным, чем рост объема мирового производства.

Ослабление восприимчивости мировой торговли, т. е. ее эластичности по отношению к росту мирового дохода в 70-е годы и в начале 80-х годов, которое вызывало беспокойство, по-видимому, обратилось вспять. После сокращения с примерно 1,6 процента в период 1951-1970 годов до 1,3 процента в период 1971-1975 годов и 1,1 процента в период 1981-1985 годов эластичность возросла до примерно 2,4 процента в период ,1986-1992 годов (табл. 1).

Таблица 1

Оценка эластичности мировой торговли по мировому производству, 1951-1992 годы а/

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1951-1970 годы | 1971-1975 годы | 1976-1980 годы | 1981-1985 годы | 1986-1992 годы |
| 1,64 | 1,30 | 1,30 | 1,12 | 2,37 |

а/ Отношение процентного изменения физического объема экспорта за данный период к процентному изменению объема производства.

* Источник: IМF, International Financial Statistics (various issues) и оценки ООН/ДЭСИАП.

*Динамика международной торговли и ее территориальный аспект*. Движение товаров и услуг между отдельными странами связывает в системе единого рынка национальные рынки и, соответственно, усиливает экономическую взаимозависимость стран. О размерах международной торговли свидетельствуют такие данные. Согласно экспертным оценкам западных экономистов, ежегодная торговля в 2003 г. увеличится по сравнению с 1993 г. на 50% и составит около 7 трлн долл.; при этом основная ее часть будет по-прежнему проходить внутри или между тремя главными экономическими блоками — США, Япония, Германия . Главные торговые потоки, однако, развиваются внутри ведущей "десятки" стран, усиливая их взаимозависимость. На степень взаимозависимости влияет и размер территории страны, уровень ее экономического развития, объем внутреннего рынка, природные ресурсы и т.д.

Рост торговли в 90-е годы, по сути, достаточно точно отражает региональную структуру роста объема производства. В обоих случаях темпы роста существенно различались по странам и регионам. Выделяется ряд областей заметного роста и сокращения мировой торговли. Во-первых, сократился импорт Японии в связи с замедлением экономического роста в стране. Замедление роста физического объема экспорта также происходило стремительно, хотя дефицит торгового баланса, выраженный в долларах, увеличился в результате повышения курса иены и продолжающегося увеличения в экспорте Японии доли более дорогостоящей продукции, в некоторых случаях вследствие введения "добровольных" экспортных ограничений. Во-вторых, резко возрос импорт Соединенных Штатов в результате начавшегося выхода экономики этой страны из полосы спада, тогда как экспорт страны возрос на весьма скромную величину. В-третьих, внешняя торговля Южной и Восточной Азии и Китая продолжала быстро расширяться, опережая темпы роста торговли всех других регионов, физический объем и импорта, и экспорта Южной и Восточной Азии возрос примерно на 10 процентов. Прирост экспорта Китая составил порядка 14 процентов, а импорта — 20 процентов. Внешняя торговля этого региона оставалась самым динамичным компонентом мировой торговли. Эти показатели представляются еще более внушительными с учетом того, что рост экспорта региона в Японию практически прекратился. В-четвертых, продолжал расти импорт Латинской Америки, причем значительная доля этого прироста приходилась на импорт из Соединенных Штатов. Существенно увеличился и экспорт Японии в этот регион. В-пятых, физический объем внешней торговли стран с переходной экономикой продолжал сокращаться, хотя и более медленными темпами, чем в 1991 году, несмотря на рост их торговли в конвертируемой валюте.

Хотя торговля продемонстрировала определенную стойкость в условиях вялого роста объема производства, уровень ее роста оставался значительным. Промышленно развитые страны, на которые приходится основная доля мировой торговли, приняли определенные меры по либерализации торговли. В то же время было введено значительное чисто новых торговых ограничений, особенно в форме антидемпинговых мер. В правительских странах прослеживалась тенденция уступать протекционистскому давлению со стороны конкретных отраслей экономики. Напротив, в значительном числе развивающихся стран продолжалось введение более либеральных торговых режимов .

Как представляется, произошло дальнейшее ослабление веры в эффективность многосторонней торговой системы. Отчасти это получило отражение в распространении региональных торговых блоков и в усилиях по их укреплению, а также в растущей готовности регулировать торговлю с помощью двусторонних сделок.

Аргументы в пользу "стратегического" вмешательства правительства с целью оказать влияние на структуру торговли сегодня слышатся все чаще и, как представляется, получают поддержку как в кругах экономистов, среди которых по-прежнему доминируют сторонники либеральной торговли, так и в политических кругах, причем в некоторых важных случаях идея вмешательства получает новое научное обоснование. Сегодня сложилось еще одно направление научной мысли — теория торговли, которая, не будучи столь уж новой, учитывает несовершенство конкуренции и экономию, обусловленную внешними факторами, и, которая по-видимому, может служить интеллектуальной основой новой политики. По сути, произошло определенное укрепление союза политических деятелей и экономистов, верящих в государственное вмешательство и индустриальную политику.

*Торговля развитых стран с рыночной экономикой.* Основным предметом международных обсуждений на политическом уровне по вопросу о центрах роста валового внутреннего продукта (ВВП) и торговли обычно являются развитые страны с рыночной экономикой, поскольку на долю этих стран, вместе взятых, приходится свыше 70 процентов мировой торговли . Однако в 90-х годах из более крупных регионов, где отмечался значительный рост импорта, лишь один был так или иначе связан с развитыми странами. Этим регионом была Северная Америка, где физический объем импорта возрос на 11 процентов после практически нулевого роста импорта в течение двух лет. Однако импорт в Северной Америке составляет менее четверти объема торговли развитых стран с рыночной экономикой. В других крупных экономических регионах, относящихся к этой группе, наблюдались в среднем крайне медленные темпы роста импорта, а на примере Японии — реальное сокращено физического объема импорта на 1 процент. Поэтому груша развитых стран с рыночной экономикой в целом придала лишь не очень большой импульс мировой торговле, более или менее, успешно завершив Уругвайский раунд в 1993 году.

Хотя на результатах тогдашней экспортной деятельности благоприятно сказалось усиление международного спроса, наблюдавшееся в течение нескольких лет, сохранение высоких экспортных показателей в условиях ослабления международного спроса наглядно свидетельствовало о той степени международной конкурентоспособности, которой Соединенные Штаты вновь добились в последние годы.

Одним из наиболее уязвимых экспортных рынков Соединенных Штатов является Япония, в торговле с которой Соединенные Штаты постоянно имеют крупный торговый дефицит, в течение нескольких лет находящийся в центре внимания политических кругов обеих стран. К примеру, в 1992 году Япония импортировала товаров Соединенных Штатов на сумму 52 млрд долл. США, примерно на ту же долларовую величину, что и в 1991 году; однако ввиду увеличения импорта Соединенных Штатов из Японии активное сальдо двустороннего торгового баланса Японии достигло 44 млрд долл. США, что на 5,5 млрд долл. США больше, чем в 1991 году. Активное сальдо торгового баланса Японии с другими крупными торговыми партнерами также существенно возросло в 1992 году, достигнув рекордного уровня в торговле с Европейским сообществом (31 млрд долл. США) и Азией (42 млрд долл. США), за исключением Ближнего Востока, в торговле с которым Япония постоянно находится в дефиците в связи со своими закупками нефти. В каждом случае основной причиной роста активного сальдо являлся весьма слабый спрос на импортные товары в Японии ввиду замедления темпов роста ее экономики. Особенно резко сократился импорт полуфабрикатов: например, импорт стали сократился на 31 процент, а импорт нефтепродуктов — почти на 17 процентов .

В течение 90-92 гг. физический объем импорта Германии возрастал двузначными темпами благодаря проводимой правительством программе поддержки в целях интеграции восточных земель в экономику Федеративной Республики.

Ослабление импортного спроса в Германии и в других европейских странах в 1992 году имело серьезные последствия для их европейских торговых партнеров. Франция, к примеру, добилась значительных успехов в повышении конкурентоспособности экспортных цен после четырех лет относительно медленного роста ставок заработной платы, роста производительности труда, низких темпов инфляции и склонности экспортных фирм к сокращению коэффициента прибыльности ради увеличения своей доли на рынке. Таким образом, Франция вступила в начале 90-х с относительно высокими темпами роста экспорта; в самом деле, экспорт был наиболее динамичным сектором в целом вялой экономики, по крайней мере в течение первых четырех месяцев года. Однако по мере ослабления экономики ее торговых партнеров рост экспорта Франции приостановился. Наибольшее сокращение произошло по таким статьям экспорта, как легковые автомобили и инвестиционные товары, в торговле которыми Франция добилась значительного расширения своей доли на рынке. Лишившись экспортного стимулирования, ослабла и сама экономика Франции и ее импорт. В 1992 году дефицит торгового баланса Франции сменился активным сальдо в размере почти 6 млрд долл. США — всего лишь шестой случай активного торгового баланса за последние 30 лет.

Соединенное Королевство вступило в МВК лишь в октябре 1990 года, отчасти в целях введения определенной внешней дисциплины для ограничения все более быстрого роста номинальной заработной платы, который, как считалось, имел негативные последствия для конкурентоспособности на внешнем рынке. Рост реальной заработной платы был замедлен, если не фиксацией курса фунта, то экономическим спадом Соединенного Королевства в период 1991-1992 годов, однако падение конкурентоспособности на внешнем рынке продолжалось. Правда, темпы инфляции Великобритании во время экономического спада быстро снижались и оказались меньше темпов инфляции Германии. Это должно было вести к повышению конкурентоспособности, однако фунт вырос по отношению к доллару и иене, поскольку курс немецкой марки повышался, а фунт удерживался в сетке МВК. Таким образом, конкурентоспособность Великобритании продолжала ухудшаться.

В условиях спада в Европе и Японии, в 90-х годах повышается значение азиатских и латино-американских рынков для многих американских, японских и европейских экспортеров, в особенности производителей дорогостоящих потребительских товаров и средств производства. За пятилетие в 1986-1991 гг. объем американского экспорта, например только в Мексике почти утроился. В течение 80-х годов американский экспорт в Сингапур, Тайвань и Гонконг вырос на 160% . Возрастает он и в 90-е годы. Эти три региона являются сейчас более крупным рынком для американских товаров, чем любая европейская страна, взятая в отдельности.

В целом же примерно 63-64 °/о общего мирового экспорта товаров (с некоторыми колебаниями) приходится на развитые страны. Из этой доли около 75% экспорта реализуется в отношениях между самими развитыми странами, приблизительно 20% товаров идет в развивающиеся страны, а около 5°/о приходится на постсоциалистические страны. В свою очередь, развивающиеся страны вывозят в промышленно развитые страны около 70% своих экспортных товаров. И тоже примерно 20% товаров реализуется в их взаимной торговле, а около 5% приходится на поставки в бывшие социалистические страны. Удельный вес постсоциалистических стран в международной торговле составляет около 11 %.

Почти 60% мирового экспорта товаров реализуется в развитых странах рыночной экономики, 15% идет в развивающиеся страны (эта доля снизилась в 1985-1988 гг. с 20%). Наибольшая часть, т. е. около 40% мирового экспорта и импорта товаров, приходится на Западную Европу, примерно 20% — на Северную Америку, приблизительно столько же — на Азию, около 5%—на Латинскую Америку, 5% — на Средний Восток, 3,5% —на страны Африки.

**1.2. Товарная структура международной торговли.**

*Изменения в товарной структуре*. Наиболее крупные изменения, происходящие в последние десятилетия в товарной структуре международной торговли — это сокращение доли сырьевых товаров при возрастании доли готовых изделий. Эти изменения обусловлены развитием производительных сил, уровнем международного разделения труда и сдвигами в структуре капиталистической экономики, вызванными в решающей степени НТР.

Сокращение импорта энергоносителей и сырья привело к снижению доли торговли развитых стран с третьими странами. В то же время неуклонно возрастает экспорт по статье "машины и транспортные средства" — с одной стороны, за счет внутреннего обмена между развитыми странами, а с другой — происходит рост их экспорта в развивающиеся страны. Резко возрос и импорт машин и транспортных средств.

Из сравнения товарной структуры экспорта и импорта стран высокоразвитого рыночного хозяйства очевидна более высокая доля экспорта готовой продукции по сравнению с ее импортом, более высокий удельный вес импорта топлива, примерно равная доля импорта и экспорта сырья, почти одинаковая доля продовольственных товаров и сельскохозяйственных продуктов, удельный вес которых в дальнейшем вряд ли будет уменьшаться — по-видимому, он достиг возможного "порога" падения. Наиболее быстрыми темпами развиваются экспорт и импорт топлива. На втором месте — готовые изделия, за которыми следуют продовольственные товары, сельскохозяйственная продукция и, наконец, промышленное сырье.

Если до 70-х годов в международном товарообмене преобладала торговля промышленной продукцией, с одной стороны, а сырьем — с другой, то сейчас все более утверждается обмен промышленными изделиями, сложной наукоемкой продукцией (электроника, информационная техника, технологические системы и целые заводские комплексы, не говоря уже о комплектующих к машинам, узлам и т. д.) главным образом между промышленно развитыми странами.

Снижение доли продовольственных товаров связано с ростом производства сельскохозяйственной продукции в развитых странах, вследствие чего давно достигнута их продовольственная самообеспеченность. Одновременно растут объемы взаимного обмена продовольствием между развитыми странами. Каждая из них выступает и экспортером и импортером продовольствия, что отражает высокий уровень специализации в производстве и потреблении пищевых продуктов, действие закона повышения потребностей человека в современных условиях и возможность современного рыночного общества так или иначе реализовать требование этого общесоциологического закона.

Уменьшение доли импорта сырья, в свою очередь, объясняется тремя главными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности, большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии, когда снижается удельный вес сырья на производство единицы промышленной продукции. В то же время резко возросла международная торговля минеральным топливом — нефтью и природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса. Но и эта тенденция имеет неустойчивый характер, находится в зависимости от изменений в технологической базе производства, а также от динамики промышленного цикла в мировой экономике.

*Невидимй экспорт*. Важную роль в международной торговле развитых стран играет экспорт и импорт услуг (т. е. Так называемый невидимый экспорт). Сюда относятся все виды: международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банков и страховых компаний, платежи за патенты, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественной работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торгово-техническая деятельность.

Общий объем экспортируемых услуг в рамках мировой торговли возрос со 155 млрд долл. в 1975 г. до более 10 трлн долл. в 1982-1992 гг., имея те же темпы роста, что и экспорт товаров. За послевоенные десятилетия производство товаров и услуг в США возросло более чем в 30 раз. Во столько же возрос и объем мировой торговли товарами и услугами . Доля экономически развитых стран в этом международном обмене услугами составляет около 80%, если же иметь в виду объем торговля услугами НИС, эта доля превысит 85%. Удельный вес экспорта услуг в экспорте товаров всей мировой системы в начале 90-х гг. приблизился к 30%. И, по-видимому, эта тенденция будет ускоряться.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (транспорт и т. п.) быстро развивался экспорт услуг, связанных с применением научно-технических достижений, с внедрением вычислительной техники, консультационных, торговых” технических услуг, ноу-хау, услуга области дальней связи, услуг банков, страховых агентств и т. п.

**1.3. Торгово-экономическая политика индустриальных государств.**

*Новые тенденции в торговой политике индустриальных государств*. Противоречия в развитии процессов мировой торговли — объективный фактор, а следовательно, успехи или неудачи торговой политики есть показатель их разрешения. В международной торгово-экономической политике долгие годы сохраняются две взаимосвязанные тенденции. Первая — стремление к либерализации международной торговли, к уничтожению торговых барьеров, привносимых процессами углубления международного разделения труда, интернационализацией производительных сил. Вторая — одновременное усиление протекционизма, попытки ограничить проникновение "чужого" капитала и товаров в "свою" страну. Эти две тенденции в торговой политике индустриальных стран имеют конкретные проявления: уменьшение роли таможенных пошлин как традиционных мер защиты внутреннего рынка; установление защитных барьеров против экспорта готовых изделий из развивающихся стран; аграрный протекционизм; расширение арсенала средств защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов за счет расширительного толкования принятых ранее правил и процедур или отказа от их применения, введение противоречащих им национальных законов и т. д. Реальные интеграционные процессы требуют ослабления протекционизма, однако кризисные явления, ослабление того или иного участника заставляют его отходить от общего курса. Хотя в настоящее время преобладающей все же является тенденция к либерализации международной торговли индустриальных стран. Это, однако, не исключает практику "селективного протекционизма" , когда страны достаточно твердо ограждают те или иные отрасли от угрозы перехода их под контроль иностранного конкурента, либо не допускают в страну товары их конкурентов.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Особую роль в регулировании международной торговли занимает Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), действующее с 1947 г. Членами этой международной организации являются развитые страны рыночной экономики, развивающиеся страны, некоторые восточноевропейские страны, (Куба — с 1947 г.). В 1993 г. в ГАТТ на разных уровнях участвовали 155 страны. Сфера его деятельности охватывает 4/5 мировой торговли. ГАТТ было создано на временной основе после второй мировой войны в период возникновения различных многосторонних организаций в области международного экономического сотрудничества, в частности, Бреттонвудских учреждений, известных сейчас как Всемирный банк и Международный валютный фонд.

Первоначально 23 страны-участницы ГАТТ входили в число 50 стран, принимавших участие в создании проекта устава международной торговой организации (МТО), которая должна была стать специализированным учреждением Организации Объединенных Наций. Устав должен был обеспечить не только положения, регулирующие мировую торговлю, но также правила, касающиеся занятости, соглашений о сырьевых товарах, ограничительной деловой практики, международных инвестиций и услуг.

Результатом первого раунда переговоров стали 45 тысяч тарифных уступок, затронувших около одной пятой мировой торговли или 10 миллиардов долларов. Будучи вместе взятыми, эти торговые уступки и правила стали известны как Генеральное соглашение о тарифах и торговле и вступили в силу в январе 1948 года.

Около двух третей стран-членов ГАТТ находились на ранних этапах экономического развития, развивающиеся страны постоянно стремились к присоединению. Следствием этого явилось то, что в 1965 году к Генеральному соглашению были добавлены новые статьи, поощряющие оказание промышленно развитыми странами помощи развивающимся странам как "дело сознательных и целенаправленных усилий". В 1979 году было принято решение о преференциальном режиме — режиме всеобщей системы преференций (ВСП), в соответствии с чем развивающиеся страны были признаны в качестве постоянного правового фактора мировой торговой системы.

Работа ГАТТ осуществляется представителями правительств — Договаривающимися Сторонами. Торговая политика и переговорные позиции формируются в столицах, большинство стран имеют дипломатические миссии в Женеве, возглавляемые специальным послом при ГАТТ. Высшим органом ГАТТ является сессия Договаривающихся Сторон, проводимая обычно на ежегодной основе. В период между сессиями вопросы решаются Советом Представителей, заседания которого проводятся девять раз в год. Для решения текущих вопросов создаются рабочие группы, например, для рассмотрения просьб о присоединении к ГАТТ; для проверки соответствия заключенных членами ГАТТ соглашений их обязательствам. Решения ГАТТ принимаются на основе консенсуса, голосование проводится редко, причем каждая сторона имеет один голос, и решение принимается простым большинством голосов.

Крупнейшей и наиболее всеобъемлющей группировкой в ГАТТ является Европейское сообщество. ЕС, как известно, является и таможенным союзом с единой внешнеторговой политикой и тарифами. Страны-члены ЕС координируют свои позиции в Брюсселе и Женеве, а почти на всех совещаниях ГАТТ от имени ЕС выступает Европейская комиссия (ЕК). Поскольку ЕС не является договаривающейся стороной ГАТТ, а этим статусом пользуются его отдельные страны-участники, данный случай является вопросом обычая и практики.

Меньшая степень скоординированной деятельности в работе ГАТТ характеризуют страны Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН): Малайзия, Индонезия, Сингапур, Филиппины, Таиланд. С более или менее единых позиций выступают члены ГАТТ, входящие в состав Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ): Австрия, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция, Швейцария. Однако, Маастрихтские соглашения вносят в политику этих стран серьезные изменения в сторону укрепления связей с ЕС.

Среди других группировок, которые выступают с согласованными едиными подходами, можно отметить Латиноамериканскую экономическую систему (ЛАЭС). Наиболее известной группировкой является Каирская группа, которая объединяет экспортеров сельскохозяйственной продукции из развитых, развивающихся и восточноевропейских стран.

Крупнейшие прорывы в области либерализации международной торговли быля достигнуты в результате проведения серии многосторонних торговых переговоров или торговых раундов под эгидой ГАТТ. Наиболее значимые из них: Раунд Диллоиа 1960-1961 годы; Раунд Кеннеди 1964-1967 годы; Токийский раунд 1973-1979 годы. Восьмой раунд (Уругвайский раунд) был начат в Пунта-дель-Эстс (Уругвай) в сентябре 1986 года. Большинство из ранних торговых раундов касались в основном сокращения тарифов, однако на последних раундах начался процесс пересмотра, реинтерпретации или расширения статей самого Генерального соглашения. Например, раунд Кеннеди закончился достижением согласия о новом антидемпинговом соглашении ГАТТ. При завершении переговоров на Токийском раунде в ноябре 1979 года был принят крупный пакет тарифных уступок, а также заключен ряд новых соглашений по нетарифным мерам и усовершенствованию правовых рамок ГАТТ. В результате этого сокращения средневзвешенный тариф (изменение среднего тарифа по отношению к фактическим торговым потокам) на готовую продукцию на девяти крупнейших мировых промышленных рынках снизился с 7 до 4,7 процентов, то есть таможенные сборы уменьшились на 34 процента. Для сравнения можно сказать, что данный уровень в 4,7 процента резко контрастирует со средним уровнем таможенных сборов около 40 процентов на момент создания ГАТТ в конце 40-х годов , Имеются определенные достижения и в ходе Уругвайского раунда

О важности Уругвайского раунда можно судить по перечню основных вопросов, обсуждаемых в ходе его заседаний: дальнейшее сокращение тарифов; нетарифные меры; тропические товары (составляют в стоимостном выражении около 20 млрд долларов); продукция, производимая на базе природных ресурсов; текстиль и одежда; сельское хозяйство; статьи ГАТТ; защитные оговорки; субсидии и компенсационные меры; урегулирование споров; права на интеллектуальную собственность; инвестиционные меры; функционирование системы ГАТТ; торговля услугами, Особенно трудными оказались переговоры по договоренностям об обязательствах по сокращению государственной финансовой помощи и ограничений на доступ к рынкам в области сельского хозяйства. Их главная цель — ограничение протекционизма в торговле сельскохозяйственной продукцией, устранение таможенных пошлин в ряде отраслей промышленности, выработке рассчитанного на десять лет графика устранения протекционистских барьеров в торговле текстилем и одеждой, придание более открытого характера ряду отраслей в сфере услуг, включая банковское дело и страхование.

*Региональный подход к торговой политике*. Одним из факторов, сопутствующих росту разочарования по поводу многосторонних подходов, является продолжение использования двусторонних, региональных или так называемых микромногосторонних торговых механизмов. Хотя многие рассматривают зарождающиеся региональные группировки как "трамплин", облегчающий переход к более открытой и либеральной торговой системе, едва ли можно сомневаться в том, что подобные механизмы отвлекают внимание от многосторонних усилий по либерализации системы мировой торговли и, по крайней мере с этой точки зрения, они часто описываются как "барьеры" на пути либерализации. Во что выльется их создание в конечном счете, пока еще предсказать невозможно.

Обеспокоенность по поводу целесообразности образования торговых блоков возникла в связи с их распространением. Причиной для нее послужили усилия по созданию единого рынка ЕС и опасения насчет того, что Европейское сообщество может стать "европейской крепостью". Вместе с тем заключение Соглашения о свободной торговле между Соединенными Штатами и Канадой в 1992 г., которое в значительной степени явилось реакцией на предложение об образовании единого европейского рынка, лишь усугубило обеспокоенность, равно как и предлагаемое соглашение о создании североамериканской зоны свободной торговли (САЗСТ) и все громче раздающиеся голоса о возможности создания какого-либо торгового блока в Азии. Важно отметить, что эта обеспокоенность возникла несмотря на тот факт, что на протяжении примерно трех последних десятилетий европейская интеграция и укрепление связей между Канадой и Соединенными Штатами часто связывались с усилением либерализации режимов в отношении третьих стран.

Страны, стремящиеся создать торговый блок, могут выбрать любую форму — от зоны преференциальной торговли до полноценного экономического союза. Хотя диапазон возможных соглашений весьма широк, общее состоит в том, что участники пользуются теми или иными видами преференций, которые не распространяются на страны, не участвующие в этих соглашениях .

Наблюдаемый в настоящее время повышенный интерес к торговым блокам — не такое уж новое явление. Впервые этот интерес проявился в 60-е годы на волне создания в 1957 году Европейского сообщества. Соединенные Штаты (в то время ярый защитник многосторонности) тем не менее поддерживали ЕС по политическим соображениям, считая его потенциальным экономическим противовесом растущему влиянию бывшего Советского Союза.

Однако эта первая волна регионализма схлынула за пределами Европы. Мотивированная главным образом по самой своей сути стремлением добиться индустриализации через региональное замещение импорта, создание этих региональных объединений закончилось неудачей по тем же самым причинам, по которым завершились неудачей по прошествии некоторого времени попытки замещения импорта на национальном уровне .

Сегодня наблюдается вторая волна повышенного интереса к регионализму, хотя от первой она отличается рядом существенных черт. Во-первых, эта тенденция намного шире, чем раньше. Все основные промышленно развитые страны, за исключением Японии, входят в одну из четырех групп свободной торговли: Европейское сообщество, ЕАСТ, Канадско-американское соглашение о свободной торговле и Австралийско-новозеландское соглашение об установлении более тесных экономических отношений. Во-вторых, Соединенные Штаты, действовавшие поначалу весьма нерешительно, сейчас являются одним из основных сторонников регионально интеграционных объединений. В-третьих, складывается новая тенденция в связи с тем, что развитые и развивающиеся страны впервые предпринимают попытки к заключению взаимных соглашений о свободной торговле. В-четвертых, торговые интеграционные объединения развивающихся стран теперь носят менее оборонительный характер и часто рассматриваются как часть совокупных усилий в направлении либерализации торговли.

*Северолиериканское соглашение о свободной торговле*. В декабре 1992 года между Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами был подписал проект соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА).

Предлагаемый пакт содержит значительное число положений, выработанных в первом приближении после 14 месяцев обсуждений. В целом в течение 15 лет предполагается отменить тарифы почти на 10 000 наименований товаров, обеспечивая тем самым более свободное движение товаров между тремя странами. Будут постепенно отменены пошлины на все виды сельскохозяйственной продукции: одни — быстро, другие — в течение 15 лет. Об отмене пошлин на одежду и текстиль сказано особо: беспошлинный режим распространяется на предметы одежды лишь в том случае, если прядильные, ткацкие и все покройно-пошивочные операции произведены в Северной Америке. Что касается финансовых услуг, то лимиты участия американского и канадского капитала в мексиканских банках, инвестиционных фирмах и страховых компаниях будут постепенно отменены, при этом все ограничения будут устранены к 1 января 2000 года. Что касается свободного движения населения, то соглашение позволит большинству профессиональных работников каждой из трех стран заниматься трудовой деятельностью в любой

другой стране Северной Америки более свободно, чем в настоящее время, хотя путь крупномасштабной иммиграции из Мексики будет прегражден.

Авторы многочисленных исследований потенциальных преимуществ и недостатков практической реализации этого соглашения часто приходят к неодинаковым выводам, например, основываясь на том, что этим договором будет отменен ряд сельскохозяйственных налогов, авторы некоторых исследований сделали вывод о возможности экономии для потребителей. Однако авторы других аналитических исследований утверждали, что цены на продукты питания возрастут, поскольку многие положения этого соглашения предусматривают предоставление особых преимуществ могущественным отраслям экономики, при этом интересам потребителей уделяется лишь второстепенное внимание .

Одним из вопросов, вызывающих наиболее яростные споры, является, естественно, потенциальное воздействие соглашения на занятость. Значительная разница в оплате труда рабочих в Мексике и в Соединенных Штатах может привести к перемещению трудоемких производств. В 20 исследованиях, рассмотренных министерством труда Соединенных Штатов, предсказывалась потеря рабочих мест в результате действия договора, причем, по одной из оценок, договор может стоить Америке 150 000 рабочих мест в течение 10 лет. Однако в исследовании, проведенном Комиссией по международной торговле, содержалось мало аргументов в пользу критиков договора. Согласно приведенным в исследовании оценкам, сокращение уровня занятости в конечном счете составит до 5 процентов в автомобильный и швейной промышленности и до 15 процентов в отраслях, производящих основные бытовые электроприборы, изделия из стекла и керамики; однако в сравнении с прогнозами изменения уровня занятости при отсутствии соглашения общий уровень занятости в условиях действия договора останется неизменным в Соединенных Штатах и увеличится в пределах 0,6 процентного пункта в Канаде и в пределах 6,6 процента в Мексике. В Америке возрастет количество рабочих мест в отраслях, производящих запчасти для автомобилей, компьютеры, в промышленном машиностроении и текстильной промышленности. Однако одной из существенных проблем является постоянство этих рабочих мест.

**1.5. Международные цены: сырьевые товары**

В начале 90-х произошло резкое изменение уровня некоторых важнейших видов международных цен — процентных ставок и валютных курсов. В 1992 году средняя лондонская межбанковская ставка (ЛИБОР) по шестимесячным долларовым депозитам упала по сравнению со средним уровнем 1991 года примерно на одну треть. Произошли изменения обменных курсов основных валют, а курс доллара к марке ФРГ был подвержен весьма резким колебаниям. По сравнению с этим изменения цен на товары, реализуемые на международных рынках, были умеренными.

Экспортные цены на готовые изделия, на долю которых приходится около 70 процентов мирового экспорта, повысились лишь незначительно. Удельная стоимость экспорта готовых изделий из развитых стран с рыночной экономикой возросла в долларовом выражении примерно на 3,8 процента по сравнению со средним уровнем 1991 года. Это объясняется еще большим снижением темпов инфляции в этих странах и лишь незначительным повышением удельной стоимости рабочей силы.

Цены на нетопливное сырье, на которое приходится немногим более 15 процентов мирового товарооборота, но при этом гораздо более значительная доля экспорта многих развивающихся стран, в 1992 году снижались третий год подряд. Свободный индекс цен в номинальном долларовом выражении, рассчитываемый Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) снизился на 3,4% после снижения на 6% в каждом из предыдущих двух лет.

Главными причинами снижения цен на сырьевые товары в 90-х годах были вялый спрос на сырьевые материалы в большинстве промышленно развитых стран; резкое снижение спроса на многие виды сырья в бывшем Советском Союзе и Восточной Европе; значительный объем экспорта полезных ископаемых и металлов из этой группы стран; и хроническое избыточное предложение широкого круга сельскохозяйственных сырьевых товаров на мировых рынках.

На многих рынках сырьевых товаров продолжали ощущаться неблагоприятные последствия нарушения нормальной хозяйственной деятельности в странах с переходной экономикой бывшего Советского Союза и Восточной Европы. Из-за острого дефицита иностранной валюты импорт широкого круга сырьевых товаров сократился по сравнению с существовавшим ранее уровнем в несколько раз; во многих из этих стран практически прекратилась промышленная деятельность; кроме того, распались торговые связи с традиционными торговыми партнерами. В то же время экспорт алюминия, меди и никеля из бывшего Советского Союза оставался весьма активным, что привело к снижению цен до рекордно низкого уровня.

Устойчивое избыточное предложение ряда сельскохозяйственных сырьевых товаров, таких, в частности, как тропические напитки и хлопок, было обусловлено благоприятными погодными условиями и рекордными урожаями на протяжении нескольких лет подряд, а также активной экспортной политикой многих стран-производителей. В отсутствие увеличения спроса темпами, соразмерными росту предложения, происходило накопление запасов этих товаров, сопровождающееся снижением цен до рекордного уровня. Например, по оценкам, совокупные зав кофе у потребителей и производителей по своему объему эквивалентны годов потреблению этого товара в крупнейших странах-импортерах. На других рынках появились новые конкуренты, располагающие значительными запасами готовой к экспорту продукции. Например, в 1992 году Вьетнам вывез рекордное количество риса, что привело к снижению уровня цен на рынке, весьма остро реагирующем на неожиданные колебания предложения и спроса, поскольку в товарообороте участвует лишь весьма незначительная доля общемирового производства этого товара. Цены на сахар выросли незначительно, несмотря на сокращение экспорта Кубы и других традиционных экспортеров из числа развивающихся стран, из-за увеличения об производства в Австралии, Европейском сообществе и Таиланде. На рынке какао западноафриканские производители пытались добиться повышения уровня путем ограничения экспорта. В то же время Индонезия, которая в настоящее время по объему производства этого товара занимает четвертое место в мире, последовательно наращивала свой экспорт. Западноафриканским производителям пришлось отказаться от стратегии ограничения экспорта для сохранения своей доли рынка. По мере увеличения предложения цены продолжали снижаться.

Несмотря на общее снижение уровня цен, появились признаки начинающегося повышения цен на некоторые товары. Возобновление роста в Соединенных Штатах обусловило увеличение спроса и повышение цен на некоторые виды сырьевых материалов. Многие развивающиеся страны, которые более не зависят от экспорта первичного сырья, сами становятся важными рынками сбыта этих товаров. Если бы не сохраняющийся активный спрос со стороны азиатских экспортеров готовых изделий и не превращение Китая в емкий и растущий рынок сбыта промышленного сырья, эрозия цен на полезные ископаемые и металлы, а также на сельскохозяйственное сырье была бы значительно более сильной.

Цены на сельскохозяйственное сырье в целом снизились. Цены на древесину повысились в результате введения ограничений на рубку леса в Соединенных Штатах примерно в тот же период, когда в отрасли жилищного строительства в этой стране началось оживление. Цены на шерсть оставались на низком уровне из-за снижения импортного спроса в бывшем Советском Союзе, Японии и Европейском сообществе, однако несколько повысились в результате расширения закупок шерсти Китаем. Цены на другие основные виды сырьевых товаров этой группы, такие, как натуральный каучук, хлопок, джут и сизаль, снизились в пределах от 3 до 25 процентов. Индекс цен на полезные ископаемые и неблагородные металлы снизился на 3 процента. Это падение произошло вслед за снижением в среднем на 9 % в течение 90-92 гг. Цены на цинк и олово возросли на 11 и 9 % соответственно, а цены на все другие товары этой группы упали. Повышение цен на цинк объяснялось главным образом предполагаемыми рыночными спекуляциями, а повышение цен на олово было результатом уменьшения предложения и снижения уровня мировых запасов в результате сокращения объема производства и экспорта Бразилии, Малайзии и Боливии и замедления темпов расширения экспорта Китая. Цены на другие виды сырья снизились в результате сохранения вялого спроса в большинстве промышленно развитых стран и резкого падения спроса в странах с переходной экономикой. Наиболее сильно — на 14 % — упали цены на никель, а цены на алюминий, медь, свинец, железную и марганцевую руду снижались более низкими темпами, составляющими от 2 до 5 процентов.

Экспорт алюминия, меди и никеля из новых стран Евразии несколько сократился после резкого увеличения в 1991 году, однако по-прежнему остается на высоком уровне. Это оказывает влияние на положение производителей из других стран, заставляя их требовать принятия протекционистских мер. Производители алюминия в ряде стран Европейского сообщества потребовали от правительств своих стран обратиться в Комиссию Европейских сообществ с просьбой ввести количественные ограничения на импорт алюминия, утверждая что 80 процентов производственных мощностей в Западной Европе бездействуют из-за увеличения импорта из Содружества Независимых Государств.

В целом, характеризуя международную торговлю развитых стран рыночной экономики, надо отметить, что в ряде ее областей отмечалась возросшая напряженность.

**Глава II. Внешнеторговая деятельность России.**

**2.1. Экспорт и его динамика.**

Таблица 2.

Экспорт из России основных товаров в январе - сентябре 1998 г.

Наименование товаров Единица измерения

Январь - сентябрь 1998 г. Справочно: январь - сентябрь 1997 г. 1998 г. в % к 1997 г.

Кол-во Сумма (млн. долл.) Кол-во Сумма Кол-во Сумма

Экспорт - всего - 52910,6 - 61843,0 - 85,6

Пшеница и меслин тыс. т 1012,8 95,8 393,6 72,7 257,3 131,7

в том числе:

в дальнее зарубежье 763,3 60,4 181,2 20,9 421,3 288,4

в ближнее зарубежье 249,5 35,4 212,4 51,8 117,5 68,4

Водка тыс. дал. 100% спирта 280,1 14,8 1026,7 51,6 27,3 28,6

в том числе:

в дальнее зарубежье 277,9 14,6 1014,0 50,4 27,4 28,9

в ближнее зарубежье 2,2 0,2 12,7 1,2 17,4 15,4

Фосфаты кальция тыс. т 3464,4 174,7 3279,1 159,3 105,7 109,7

в том числе:

в дальнее зарубежье 2622,3 121,4 2306,1 100,3 113,7 121,0

в ближнее зарубежье 842,1 53,3 973,0 59,0 86,5 90,4

Руды и концентраты железные 11316,1 250,1 8254,9 194,8 137,1 128,4

в том числе:

в дальнее зарубежье 8116,3 176,6 5886,4 145,2 137,9 121,6

в ближнее зарубежье 3199,8 73,6 2368,5 49,6 135,1 148,3

Уголь каменный -"- 16624,1 482,0 15829,1 603,7 105,0 79,8

в том числе:

в дальнее зарубежье 13177,0 381,4 13360,7 506,4 98,6 75,3

в ближнее зарубежье 3447,1 100,6 2468,4 97,3 139,6 103,3

Кокс -"- 847,2 46,5 1085,9 69,1 78,0 67,3

в том числе:

в дальнее зарубежье 391,3 14,4 476,9 20,6 82,0 69,7

в ближнее зарубежье 455,9 32,1 609,0 48,4 74,9 66,2

Сырая нефть -"- 101788,7 8056,5 94677,1 11028,8 107,5 73,0

в том числе:

в дальнее зарубежье 87587,9 6834,5 81759,0 9719,5 107,1 70,3

в ближнее зарубежье 14200,8 1222,0 12918,1 1309,2 109,9 93,3

Нефтепродукты -"- 34881,0 2891,0 45365,5 5404,9 76,9 53,5

в том числе:

в дальнее зарубежье 33150,1 2603,8 43725,6 5096,9 75,8 51,1

в ближнее зарубежье 1730,9 287,3 1639,9 307,9 105,5 93,3

Газ природный млн. куб. м 142145,0 9727,3 140753,0 11746,2 101,0 82,8

в том числе:

в дальнее зарубежье 89213,0 6744,4 86412,0 7892,2 103,2 85,5

в ближнее зарубежье 52932,0 2982,9 54341,0 3854,0 97,4 77,4

Электроэнергия млн. кВт.ч 14688,6 381,9 14943,3 360,0 98,3 106,1

в том числе:

в дальнее зарубежье 4918,2 115,4 4591,4 105,7 107,1 109,2

в ближнее зарубежье 9770,4 266,5 10351,9 254,3 94,4 104,8

Аммиак тыс. т 1942,5 166,8 2369,8 277,6 82,0 60,1

в том числе:

в дальнее зарубежье 1932,3 165,1 2363,3 276,6 81,8 59,7

в ближнее зарубежье 10,2 1,7 6,5 1,0 157,5 171,1

Метанол -"- 324,5 30,8 547,9 65,7 59,2 46,8

в том числе:

в дальнее зарубежье 302,0 26,6 520,1 60,8 58,1 43,8

в ближнее зарубежье 22,4 4,1 27,8 4,9 80,7 84,8

Удобрения азотные -"- 4485,6 283,3 4900,6 492,8 91,5 57,5

в том числе:

в дальнее зарубежье 4216,5 257,7 4433,4 436,8 95,1 59,0

в ближнее зарубежье 269,1 25,6 467,2 56,0 57,6 45,7

Удобрения калийные 3699,6 328,4 3384,1 266,4 109,3 123,3

в том числе:

в дальнее зарубежье 3695,4 327,7 3212,6 251,0 115,0 130,5

в ближнее зарубежье 4,3 0,7 171,5 15,4 2,5 4,8

Удобрения смешанные 3231,0 489,7 2897,5 464,7 111,5 105,4

в том числе:

в дальнее зарубежье 3218,6 486,6 2897,0 464,4 111,1 104,8

в ближнее зарубежье 12,3 3,1 0,5 0,3 2604,7 1161,5

Каучук синтетический 208,0 225,4 234,2 308,5 88,8 73,1

в том числе:

в дальнее зарубежье 176,6 173,9 175,2 202,9 100,8 85,7

в ближнее зарубежье 31,4 51,6 59,0 105,6 53,2 48,8

Лес круглый тыс. куб. м 15346,1 665,4 13680,5 815,0 112,2 81,7

в том числе:

в дальнее зарубежье 15222,9 658,5 13493,0 804,4 112,8 81,9

в ближнее зарубежье 123,1 6,9 187,5 10,5 65,7 65,7

Пиломатериалы млн. долларов - 415,7 - 492,7 - 84,4

в том числе:

в дальнее зарубежье - 378,3 - 448,3 - 84,4

в ближнее зарубежье - 37,4 - 44,4 - 84,3

Фанера клееная тыс. куб. м 549,8 178,0 470,8 157,0 116,8 113,4

в том числе:

в дальнее зарубежье 538,2 173,4 458,1 151,7 117,5 114,3

в ближнее зарубежье 11,6 4,6 12,7 5,3 91,3 87,1

Целлюлоза тыс. т 785,0 290,6 774,9 287,6 101,3 101,0

в том числе:

в дальнее зарубежье 754,5 277,3 747,3 272,6 101,0 101,7

в ближнее зарубежье 30,5 13,3 27,6 15,0 110,7 88,5

Бумага газетная -"- 753,9 305,2 619,6 244,0 121,7 125,1

в том числе:

в дальнее зарубежье 676,5 268,4 550,4 209,9 122,9 127,8

в ближнее зарубежье 77,5 36,8 69,2 34,1 112,0 108,0

Черные металлы (кроме чугуна, ферросплавов, отходов и лома)

млн. долларов - 3850,8 - 4752,3 - 81,0

в том числе:

в дальнее зарубежье - 3608,3 - 4493,1 - 80,3

в ближнее зарубежье - 242,5 - 259,2 - 93,5

Чугун тыс. т 1805,1 213,0 1766,6 223,6 102,2 95,2

в том числе:

в дальнее зарубежье 1735,6 199,6 1724,8 213,4 100,6 93,5

в ближнее зарубежье 69,4 13,4 41,8 10,2 166,2 131,3

Ферросплавы -"- 268,2 207,5 261,1 222,5 102,7 93,3

в том числе:

в дальнее зарубежье 257,9 197,1 255,7 214,8 100,8 91,7

в ближнее зарубежье 10,4 10,4 5,4 7,6 192,5 136,3

Медь -"- 396,3 666,7 400,4 856,9 99,0 77,8

в том числе:

в дальнее зарубежье 395,7 665,3 399,7 854,9 99,0 77,8

в ближнее зарубежье 0,6 1,4 0,7 2,0 77,0 70,5

Никель необработанный 154,5 831,6 162,0 1118,2 95,3 74,4

в том числе:

в дальнее зарубежье 154,4 830,4 161,9 1115,4 95,4 74,5

в ближнее зарубежье 0,08 1,1 0,13 2,8 64,8 40,0

Алюминий необработанный 2067,1 2891,6 2008,3 2803,2 102,9 103,2

в том числе:

в дальнее зарубежье 2063,6 2886,1 2005,6 2798,1 102,9 103,1

в ближнее зарубежье 3,4 5,5 2,7 5,1 127,9 108,6

Машины, оборудование и транспортные

средства млн. долларов - 5307,5 - 5914,6 - 89,7

в том числе:

в дальнее зарубежье - 3813,6 - 3837,4 - 99,4

в ближнее зарубежье - 1493,9 - 2077,2 - 71,9

По данным Государственного таможенного комитета и Госкомстата России

На протяжении последних лет Россия сохраняет курс на более тесную интеграцию в мировое экономическое сообщество. Вместе с тем доля России в мировой торговле остается незначительной, начиная с 1992 г. и по настоящее время она находится на уровне 1,3-1,4%.

По оборотам внешней торговли Россия уступает большинству индустриально развитых стран, в том числе США (13 - 14%,5), Германии (9,5-11%), Японии (7 - 8%), Франции (5,5 - 6%), Великобритании (5 - 5,5%). Ее торговый оборот сопоставим по объемам с такими европейскими странами, как Швейцария (1,3 - 1,6%) и Швеция (1,0 - 1,4%), но отстает от торгового оборота особенно интенсивно развивающихся в последнее десятилетие стран и территорий Азиатско-Тихоокеанского региона, в частности Сянгана (Гонконга) (3,2 - 3,7%), Китая, Кореи, Сингапура, Тайваня (около 2 - 2,8%), и может сравниться по объемам торговли лишь с Малайзией (1,1 - 1,5%).

С 1992 по 1996 гг. удельный вес России в мировой торговле возрос с 1,36 до 1,41%, доля российского экспорта в мировом увеличилась с 1,41 до 1,69%, а доля импорта снизилась с 1,31 до 1,14%.

В 1994-1996 гг. внешнеэкономическая отрасль оставалась одной из немногих динамично развивающихся секторов российской экономики. Однако в 1997 г. внешнеторговая активность России начала снижаться. По данным Госкомстата РФ, внешнеторговый оборот за минувший год составил 155,0 млрд. долларов и увеличился лишь на 2,4%, причем российский экспорт уменьшился на 2%.

Произошедшие в 1997 г. негативные изменения в динамике внешнеторгового оборота повлияли на ухудшение позиций России в мировой торговле. По итогам девяти месяцев 1997 г. доля России в мировой торговле понизилась практически до уровня 1994 г. - 1,38%, доля в мировом экспорте уменьшилась до 1,57%, доля в мировом импорте составила 1,19%.

В период 1992-1996 гг. изменение объемов российского внешнеторгового оборота практически совпадало с тенденциями, которые были характерны для мировой торговли в целом. Вместе с тем темпы роста торгового оборота России превышали средние темпы роста мировой торговли, и были наиболее близки к темпам роста внешнеторгового оборота динамично развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона

На территории России находятся огромные запасы природных ресурсов. Так, к примеру, доля России в мировых разведанных запасах природного газа составляет около одной трети, железной руды - 28%, никелевой руды - около 15%, медной руды - 10%, нефти и угля - 12-13%.

Обладая богатейшими в мире природными ресурсами, Россия сохраняет позиции крупнейшей в мире страны по производству ряда товаров. Так, по добыче природного газа и производству никеля России принадлежит первое место в мире, по производству алюминия и искусственных алмазов - второе место после США, по добыче нефти - третье после Саудовской Аравии и США, по производству чугуна и выплавке стали - четвертое место после Японии, КНР и США, по производству золота - 5-6 место в мире

Россия - одна из ведущих стран-экспортеров нефти и природного газа, цветных и драгоценных металлов. К примеру, в общих закупках природного газа государствами Европейского Союза (ЕС) на долю российского газа приходится около половины, удельный вес России на мировом рынке платины составляет около 25%, алюминия - порядка 13%.

В 1992 - 1996 гг. происходило постепенное сжатие внутреннего рынка, что вынудило производителей конкурентоспособных на внешнем рынке товаров переориентироваться на мировые рынки. Не последнюю роль сыграли также растущие неплатежи за товары, которые поставлялись на внутренний рынок.

В 1997 г., несмотря на некоторое оживление внутреннего спроса, сохранился высокий уровень ориентации ведущих отраслей промышленности на внешний рынок, причем доля экспортных поставок в объеме добываемой и производимой энергетической в основном увеличилась, неэнергетической - преимущественно сократилась.

По итогам 1997 г. относительно объемов производства или добычи на экспорт поставлялось 11% легковых автомобилей, 17% железной руды, 31% лесоматериалов, 37% природного газа и аммиака, 43% нефти, 44% нефтепродуктов, 47% синтетического каучука, 52% метанола, 66% клееной фанеры, 70% газетной бумаги и минеральных удобрений, 84% целлюлозы.

В период реформирования российской экономики по многим видам экспортной продукции были утрачены конкурентные преимущества, базировавшиеся на разнице внутренних цен и цен мирового рынка.

В декабре 1997 г. на российском рынке цены приобретения в пересчете по официальному курсу ЦБ РФ были выше среднего уровня мировых цен по бензину - на 80%, по дизельному топливу - на 92%, по мазуту - на 19%, по важнейшим видам цветных металлов - алюминию, меди и никелю - на 13, 22 и 19% соответственно. Цена природного газа составляла 56% от мировой, нефти - 66%.

Хотя в 1997 г. отмечались определенные позитивные сдвиги в регулировании деятельности естественных монополий, которые способствовали более низким относительно инфляции темпам роста затрат на производство и экспорт отдельных видов продукции, этих мер оказалось недостаточно, чтобы предотвратить негативную динамику конкурентоспособности товаров российского производства на внешних рынках из-за сложившейся преимущественно неблагоприятной мировой конъюнктуры.

Одним из важнейших факторов, позволяющих проанализировать причины складывающейся ситуации с торговым балансом России, а также спрогнозировать дальнейшее развитие событий, является конъюнктура мировых товарных рынков.

В 1997 г. на мировом рынке нефти темпы роста предложения опережали темпы роста спроса. Увеличение предложения нефти связано с ростом добычи в отдельных странах, не входящих в ОПЕК (Норвегия, Великобритания, Мексика, Китай, Бразилия, Ангола), а также в странах - членах ОПЕК (Венесуэла, Нигерия), которые превысили свои квоты на экспорт. Кроме того, во втором полугодии 1997 г. в ожидании поставок нефти из Ирака на нефтяном рынке обстановка была нестабильной, цены на нефть подвергались резким колебаниям.

В декабре 1997 г. на Международной бирже в Лондоне цены на нефть упали до самой низкой отметки за последние несколько лет. Средняя годовая цена в 1997 г. была ниже, чем в 1996 г., в зависимости от сорта, на 2 - 7% и оценивалась по дубайской нефти в 18,2 доллара за баррель, по BRENT-смеси - в 19,2 доллара.

В условиях относительно мягкой погоды зимой 1997 - 1998 гг. прогнозируемое ранее повышение цен на нефть, связанное с отопительным сезоном, так и не состоялось. За декабрьским последовало дальнейшее снижение цен в январе 1998 г. - цена нефти относительно декабря 1997 г. снизилась на 22 - 30% в зависимости от сорта и приблизилась к уровню цен, не наблюдавшемуся со времен войны в Персидском заливе (11-13 долларов за баррель). Вслед за нефтью подешевели нефтепродукты и природный газ.

Для российских экспортеров западноевропейский рынок нефтепродуктов является основным внешним рынком. На протяжении 1996-1997 гг. спрос на нефтепродукты на этом рынке устойчиво рос, что позволило в последние годы значительно увеличить экспорт российских нефтепродуктов. Однако в 1997 г. темпы роста поставок на экспорт были ниже, чем в предшествующем году, что было обусловлено ухудшением ценовой конъюнктуры.

Дизельное топливо на рынке Северо-Западной Европы относительно 1996 г. подешевело на 9%, мазут - на 14%, бензин - на 2% соответственно до 177, 90 и 193 долларов за тонну. Кроме того, на снижение темпов роста экспорта российских нефтепродуктов повлияли ограничения на ввоз в Европу низкокачественных нефтепродуктов - с 1 октября 1996 г. вступила в силу директива ЕС о снижении предельно-допустимой нормы содержания серы в импортном моторном дизельном топливе с 0,2 до 0,05%. С 1997 г. российские нефтепродукты стали облагаться пошлинами, хотя и в льготном режиме, а с 1 января 1998 г. для нашей страны льготы полностью были ликвидированы.

На принятые в ЕС стандарты качества на нефтепродукты постепенно переходят и восточноевропейские страны. На рынках Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока требования к качеству нефтепродуктов также повышаются.

В отличие от 1996 г., когда в мире отмечалось резкое увеличение потребления природного газа из-за значительного вздорожания нефти и небывало холодной погоды (мировой спрос в 1996 г. относительно 1995 г. возрос на 4,7%), в 1997 г. спрос на природный газ уменьшился. В Европе потребление газа сократилось примерно на 10%. Средняя цена на природный газ на Нью-йоркской товарной бирже в 1997 г. была на 7% ниже, чем в 1996 г. и составила 2,5 доллара за млн. британских тепловых единиц.

Сокращение экспорта природного газа в страны Восточной Европы в 1997 г., в частности, связано с окончанием поставок природного газа в соответствии с Ямбургским соглашением от 19 марта 1986 г.

Ухудшение конъюнктуры на мировых рынках энергетических товаров в 1997 г. не позволило увеличить российский экспорт энергоресурсов. По итогам 1997 г. относительно 1996 г. стоимость экспорта продукции топливно-энергетического комплекса сократилась более чем на 1,1 млрд. долларов. Сводный индекс цен в 1997 г. составил 0,96 при индексе физического объема 1,02. Учитывая все факторы, в 1998 г. не следует ожидать улучшения конъюнктуры на рынках энергетических товаров и значительного роста экспорта российских энергоносителей.

Продукция металлургического комплекса является второй по значению в российском экспорте. Согласно оценкам зарубежных экспертов, объем мировой внешней торговли черными металлами в 1997 г. снижался, несмотря на рост потребления стальной продукции. В ближайшие годы мощности по производству черных металлов будут расти более высокими темпами, чем мировое потребление.

По мнению зарубежных аналитиков, постоянной угрозой стабильности рынка черных металлов является нежелательная практика занижения цен, в том числе экспортерами из России. Примером урегулирования торговых споров в связи с массовым экспортом дешевых черных металлов явилось новое пятилетнее соглашение между ЕС и Россией о торговле стальной продукцией, вступившее в силу с 1 октября 1997 г.

В 1998 г, по прогнозам отечественных и зарубежных аналитиков, экспорт черных металлов из России может снизиться вследствие сокращения мирового спроса, а также ограничений со стороны импортеров - стран ЕС, США и других государств.

На рынке цветных металлов прогнозируется относительно высокий уровень цен. В динамике цен на этом рынке скорее всего продолжатся тенденции, наблюдавшиеся в 1997 г. Цены на алюминий в 1998 г. могут вырасти в среднем на 5-6%, на медь - остаться на уровне 1997 г., никель может еще подешеветь.

Наиболее успешными для российских экспортеров лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной продукции были 1994 и 1995 годы. Рост объемов экспорта лесной продукции был связан с чрезвычайно благоприятной конъюнктурой мировых товарных рынков.

В 1996-1997 гг. российские экспортеры лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной продукции не смогли сохранить завоеванные ими ранее на мировом рынке позиции

В 1997 г. цены на лесоматериалы и целлюлозу остались практически на уровне 1996 г., цены на пиломатериалы и газетную бумагу резко снизились.

Сокращение экспорта товаров лесной и целлюлозно-бумажной отраслей в 1996 и 1997 гг. объясняется не только ухудшением конъюнктуры мировых рынков на отдельные товары. В условиях жесткой конкурентной борьбы на внешних рынках, а также сложного финансового положения этих отраслей экспортеры вынуждены продавать свою продукцию по низким ценам. С другой стороны, слабая конкурентоспособность лесобумажных товаров российского производства обусловлена рядом причин: несоответствием качества зарубежным стандартам; отсутствием практики продаж по долгосрочным контрактам, характерной для развитых стран; несогласованностью российских поставщиков и отсутствием жесткой ценовой координации, широко используемой западными экспортерами.

В 1997 г. экспорт продукции лесного комплекса поддерживался в основном на уровне 1996 г. за счет увеличения поставок круглого леса и пиломатериалов при сокращении экспорта целлюлозы и газетной бумаги.

В 1998 г., по мнению отечественных и зарубежных экспертов, на рынке лесной продукции можно ожидать некоторого оживления конъюнктуры - повысится спрос на лесоматериалы в Западной Европе и других регионах мира. Прогнозируется увеличение экспорта хвойного пиловочника из России. Прирост мирового производства целлюлозы и газетной бумаги будет соответствовать увеличению потребления этой продукции.

В 1997 г. на мировых рынках ухудшение конъюнктуры отмечалось и по многим видам химической продукции. Так, цены на азотные удобрения и каучук были существенно ниже, чем в 1995-1996 гг.

Расширение мощностей по производству карбамида в мире, сокращение спроса на азотные удобрения привело к значительному снижению цен, которое в 1997 г. относительно 1996 г. составило 30%.

Более 40% минеральных удобрений экспортируется в КНР. Решение Китая о сокращении импорта минеральных удобрений и прекращении закупок карбамида на внешнем рынке в 1998 г., прогнозируемое снижение потребления удобрений в странах Западной Европы может неблагоприятно отразиться на производстве минеральных удобрений в России и их экспорте. Кроме того, страны ЕС в 1998 г. вводят на российские удобрения антидемпинговые пошлины.

На мировом рынке каучука после почти двукратного роста цен в период 1994-1995 гг. в 1996-1997 гг. наблюдалась устойчивая тенденция к понижению. В мировом потреблении каучука доля синтетического каучука на протяжении последних лет уменьшалась и в настоящее время она сократилась до самого низкого за последние 30 лет уровня. По оценке западных экспертов, падение мировых цен на синтетический каучук вызвано избытком его ресурсов.

Кроме того, особенно резкое снижение цен на каучук в середине 1997 г. эксперты связывают с сезонным спадом потребления и обесценением таиландской валюты по отношению к доллару США. Относительно высоких цен 1995 г. в 1997 г. средняя цена каучука на бирже в Сингапуре снизилась более чем на треть.

Следует также отметить, что в последние годы, кроме низкой конкурентоспособности отечественных товаров на внешнем рынке, большую роль стали играть субъективные факторы. В частности, к ним можно отнести дискриминационные ограничения стран - членов ЕС, США, Канады и других государств на товары российского производства. Причем эти меры распространяются преимущественно на не сырьевые товары.

Под антидемпинговые процедуры со стороны Комиссии ЕС подпадает значительное количество товаров металлургической, химической, легкой и других отраслей промышленности. США и Канада устанавливали антидемпинговые пошлины и ограничения на поставки отдельных видов черных металлов. С 1997 г. российские нефтепродукты, ввозимые в страны ЕС, стали облагаться пошлинами, хотя и в льготном режиме. Кроме того, многие европейские страны, стремясь понизить энергетическую зависимость от России, ориентируются на поставщиков энергоносителей из других стран.

Российский экспорт характеризуется высоким уровнем концентрации по рынкам сбыта, что также является одним из факторов, ограничивающим его расширение. Так, около 90% экспорта меди и никеля приходится на одну страну - Нидерланды, 60% поставок алюминия осуществляется в две страны - Японию и США, около 70% лесоматериалов вывозится в Финляндию и Японию, более 40% природного газа поставляется на Украину и в Германию.

В условиях высокой экспортной ориентации российской промышленности, а также снижения конкурентоспособности отечественной продукции как на внешних, так и на внутренних рынках, конъюнктура мировых товарных рынков оказывает непосредственное воздействие на результаты внешнеторгового, а также реального секторов экономики.

Особенности российского экспорта со странами Персидского залива можно проиллюстрировать следующим образом:

К региону Персидского залива (официальное название в арабских странах - Арабский залив) относятся шесть монархических государств: эмираты Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, Объединенные Арабские Эмираты и Королевство Саудовская Аравия, а также Республика Ирак и Исламская Республика Иран. Совокупный рынок этих стран представляет большой интерес для экспортеров всего мира, включая российских поставщиков, в силу ряда обстоятельств.

Во всех названных странах с разной интенсивностью и направленностью идет индустриализация, диверсифицируется экономика, развивается инфраструктура. Велика потребность стран региона и в промышленных потребительских товарах, продовольствии, услугах - от проектирования и сооружения объектов до подготовки специалистов разных уровней, получения технологической документации и консультаций. Страны залива и Иран входят в группу крупных импортеров оружия и военно-технических товаров и услуг. Регион полностью или почти полностью удовлетворяет за счет импорта свои потребности во многих видах сырья и полуфабрикатов, в частности в древесине и пиломатериалах, прокате черных и цветных металлов, в некоторых видах минеральных удобрений.

Трудно дать количественную характеристику емкости рынка восьми стран региона с точки зрения их импортных возможностей, так как экономика Ирака, Ирана и Кувейта еще не полностью восстановлена, внешняя торговля Ирака подвергнута серьезным ограничениям в соответствии с решением ООН, а на торговлю с Ираном США объявили в начале 1995 г. эмбарго. Тем не менее данные по шести монархическим государствам зоны Персидского залива позволяют представить размеры их платежеспособного спроса на мировом рынке.

В 1994 г. импорт товаров и услуг этими странами, население которых в совокупности составляет 23 млн. человек, был равен примерно 120 млрд. долларов, из них товаров импортировано на 76 млрд. По этому показателю они занимают второе место в Азии, уступая лишь Японии и почти достигнув уровня импорта Индии и КНР, вместе взятых. Импорт товаров и услуг в этих странах в расчете на душу населения превосходит аналогичный показатель в США и Японии и находится примерно на уровне Франции и Великобритании.

Если к шести странам Персидского залива прибавить импортный потенциал Ирака и Ирана, еще несколько лет тому назад являвшихся крупнейшими импортерами на Среднем Востоке, получится, что реальные импортные потребности стран Персидского залива уступают только рынкам США и Германии и близки к потребностям в иностранных товарах и услугах Японии.

Итак, государства региона обладают огромной потребностью и способностью импортировать товары и услуги. В отличие от большинства стран, активно участвующих в международной торговле (например, от наиболее крупных импортеров в мире - США, Германии и Японии), в закупках за рубежом государств залива существенное место занимают правительственные заказы и подряды. Строительство дорог, аэропортов, морских портов и терминалов, буровых платформ на континентальном шельфе, нефте-, газо- и продуктопроводов, нефтеперерабатывающих и химических предприятий, административных и учебных зданий, городской и туристской инфраструктуры, не говоря уже об импорте вооружений и строительстве военных объектов, осуществляется на основе выдачи заказов и подрядов государственными учреждениями и корпорациями.

Государства Персидского залива относятся к наиболее платежеспособным странам мира. Огромные запасы и добыча нефти и газа (на Катар приходится более 10% мировых запасов газа, Саудовская Аравия занимает первое место по экспорту и второе - по добыче нефти в мире) позволили им стать ведущими экспортерами углеводородного сырья и продуктов. Создание национальных государственных нефтяных и газовых компаний в результате выкупа собственности у иностранных нефтяных монополий, растущая степень очистки и переработки сырья, деятельность ОПЕК, в которой страны залива играют ведущую роль, привели к значительному росту валютных доходов государств региона от экспорта.

Товарная номенклатура импортных потребностей стран залива в значительной степени совпадает с возможностями российского экспорта. Кроме того, аналогичные задачи, стоящие перед государствами региона в процессе индустриализации, развития инфраструктуры, диверсификации экономики, успешно решались с помощью бывшего СССР в ряде стран Ближнего и Среднего Востока, Северной Африки.

Оборудование для добычи и транспортировки нефти и газа, строительные и подъемно-транспортные машины, комплексное оснащение цементных заводов и предприятий по производству стройматериалов, грузовые автомобили, стальная арматура, пиломатериалы и бумага, комплектное оборудование для тепло- и гидроэлектростанций, оружие, некоторые промышленные потребительские товары - вот далеко не полный перечень традиционных товаров российского экспорта и услуг, которые могли бы быть с успехом проданы на емких рынках стран Персидского залива. Широко распространенное подрядное строительство и оснащение "под ключ" производственных и инфраструктурных объектов с пусконаладочными работами и подготовкой необходимого персонала могло бы быть использовано отечественными организациями, имеющими большой опыт в комплексном сооружении объектов.

Товары из России известны на Среднем Востоке. В течение многих лет они поставлялись в Иран, Ирак и Кувейт. В Иране и Ираке в 70-80-е годы с помощью бывшего СССР сооружены десятки промышленных объектов, были подготовлены тысячи специалистов из арабских государств и Ирана, они знают нашу технику и русский язык.

У стран Персидского залива не хватает собственного флота для перевозки грузов и пассажиров, и они вынуждены фрахтовать иностранные суда, которыми могли бы быть и российские. Благоприятный политический климат, сложившийся в странах региона, способствует деловому сотрудничеству с Россией. Развиваются торгово-экономические связи с Саудовской Аравией, ОАЭ, Оманом, о чем свидетельствовал визит в эти страны Председателя Правительства В.С.Черномырдина.

Значительные валютные поступления, валютные и золотые резервы превратили страны залива в крупных экспортеров капитала. В ряде стран существуют так называемые “фонды будущих поколений”, в которые делаются ежегодные отчисления из бюджета для обеспечения будущего страны на случай сокращения доходов от нефти и газа (падения мировых цен, сокращения спроса, истощения запасов). Часть этих средств помещается за рубежом в виде банковских вкладов, государственных займов, приобретения иностранных надежных и доходных ценных бумаг, пакетов акций преуспевающих компаний.

Все восемь стран региона являются постоянными экспортерами государственного и частного капитала. Крупные кредиты ежегодно выдаются Исламским банком (решающая роль в нем принадлежит нефтедобывающим странам Персидского залива), рядом других банков и организаций. Страны активно участвуют в международных финансовых институтах, предоставляют индивидуально кредиты по межгосударственным соглашениям и осуществляют частные инвестиции.

Особое место в мировой экономике занимают государственные инвестиции Кувейта, которому принадлежат пакеты акций одной из крупнейших мировых нефтяных монополий, “Бритиш Петролеум” (около 22%), Берлинского банка, часовой фирмы “Бифора” и трех монополий, играющих важную роль в экономике Германии, - химического концерна “Хехст”, ведущего производителя цветных металлов “Металлгезельшафт” и одного из ведущих мировых производителей автомобилей концерна “Даймлер – Бенц”. Так что страны залива могут быть серьезными кредиторами и инвесторами для российской экономики.

Приведенные аргументы говорят о возможности успешного развития торгово-финансовых связей России со странами Персидского залива, об их перспективности и потенциально высокой эффективности. России есть что продать на рынках этих стран. Несмотря на жесткую конкурентную борьбу между мировыми экспортерами за получение государственных и частных заказов из этих стран, у России много шансов увеличить сюда свой экспорт. Продать товары традиционного российского экспорта в государства региона, своевременно и полностью получить необходимую стране валюту здесь легче, чем во многих других странах мира.

**2.2. Импорт и его динамика.**

Импорт в Россию основных товаров в январе – сентябре 1998 г.

Таблица 3.

Наименование товаров Единица измерения

Январь - сентябрь 1998 г. Справочно: январь - сентябрь 1997 г. 1998 г. в % к 1997 г.

Кол-во Сумма (млн. долл.) Кол-во Сумма Кол-во Сумма

Импорт - всего - 36530,0 - 37497,0 - 97,4

Мясо свежемороженое тыс. т 626,6 986,0 707,6 1007,7 88,6 97,9

в том числе:

из дальнего зарубежья 519,6 786,7 519,0 717,8 100,1 109,6

из ближнего зарубежья 107,0 199,3 188,6 289,9 56,7 68,8

Мясо птицы -"- 735,0 517,0 819,6 599,7 89,7 86,2

в том числе:

из дальнего зарубежья 728,0 510,2 817,1 595,4 89,1 85,7

из ближнего зарубежья 7,0 6,9 2,4 4,4 288,8 158,6

Рыба свежемороженая 287,1 137,7 326,6 187,6 87,9 73,4

в том числе:

из дальнего зарубежья 277,7 128,5 317,9 182,5 87,3 70,4

из ближнего зарубежья 9,4 9,2 8,7 5,0 108,8 182,4

Молоко сухое тыс. т 122,3 90,0 90,2 87,0 135,6 103,4

в том числе:

из дальнего зарубежья 87,9 52,8 56,5 47,3 155,5 111,8

из ближнего зарубежья 34,4 37,1 33,7 39,7 102,2 93,5

Масло сливочное -"- 76,3 140,5 143,8 231,6 53,0 60,7

в том числе:

из дальнего зарубежья 63,0 109,4 125,2 189,5 50,3 57,7

из ближнего зарубежья 13,3 31,1 18,6 42,1 71,4 73,9

Цитрусовые -"- 441,7 131,8 374,0 128,9 118,1 102,3

в том числе:

из дальнего зарубежья 433,7 127,8 360,1 123,1 120,4 103,8

из ближнего зарубежья 8,0 4,0 13,9 5,8 57,6 69,6

Кофе; заменители кофе 4,3 10,0 20,5 20,8 21,1 47,9

в том числе:

из дальнего зарубежья 4,0 8,3 20,3 19,4 19,9 43,0

из ближнего зарубежья 0,3 1,6 0,2 1,4 138,6 112,9

Чай млн. долларов - 250,2 - 194,1 - 128,9

в том числе:

из дальнего зарубежья - 244,5 - 188,1 - 130,0

из ближнего зарубежья - 5,7 - 6,0 - 94,8

Зерновые культуры -"- - 227,4 - 484,8 - 46,9

в том числе:

из дальнего зарубежья - 79,7 - 186,1 - 42,8

из ближнего зарубежья - 147,7 - 298,6 - 49,5

Масло подсолнечное тыс. т 206,8 122,5 216,5 140,2 95,5 87,3

в том числе:

из дальнего зарубежья 178,1 102,9 194,5 124,5 91,6 82,7

из ближнего зарубежья 28,7 19,6 22,0 15,7 130,2 124,2

Консервы мясные -"- 60,3 100,0 98,2 139,2 61,4 71,8

в том числе:

из дальнего зарубежья 6,7 54,8 61,5 77,7 59,8 70,5

из ближнего зарубежья 23,6 45,1 36,7 61,4 64,2 73,4

Сахар-сырец -"- 3528,6 1043,9 2264,5 733,9 155,8 142,2

в том числе:

из дальнего зарубежья 3518,5 1037,9 2183,6 694,1 161,1 149,5

из ближнего зарубежья 10,1 6,0 80,9 39,8 12,4 15,0

Сахар белый -"- 478,1 170,0 865,6 308,1 55,2 55,2

в том числе:

из дальнего зарубежья 313,5 100,8 288,3 99,9 108,8 100,9

из ближнего зарубежья 164,6 69,3 577,4 208,2 28,5 33,3

Какао-бобы -"- 30,7 54,8 44,9 74,0 68,4 73,9

в том числе:

из дальнего зарубежья 30,7 54,8 44,9 74,0 68,4 73,9

из ближнего зарубежья - - - - - -

Шоколадные изделия -"- 55,4 102,5 57,0 98,4 97,3 104,2

в том числе:

из дальнего зарубежья 42,2 77,8 51,1 88,0 82,4 88,4

из ближнего зарубежья 13,3 24,8 5,8 10,5 228,6 236,0

Алкогольные и безалкогольные

напитки млн. долларов - 741,3 - 716,2 - 103,5

в том числе:

из дальнего зарубежья - 353,5 - 288,8 - 122,4

из ближнего зарубежья - 387,8 - 427,4 - 90,7

Сигареты -"- - 644,3 - 531,5 - 121,2

в том числе:

из дальнего зарубежья - 616,9 - 497,1 - 124,1

из ближнего зарубежья - 27,4 - 34,4 - 79,7

Уголь каменный тыс. т 10936,5 152,4 12194,6 195,5 89,7 78,0

в том числе:

из дальнего зарубежья 309,8 13,9 180,0 7,8 172,1 178,0

из ближнего зарубежья 10626,7 138,6 12014,6 187,7 88,4 73,8

Нефтепродукты -"- 3374,3 709,2 3711,3 712,5 90,9 99,5

в том числе:

из дальнего зарубежья 1807,5 355,2 1906,3 356,5 94,8 99,6

из ближнего зарубежья 1566,8 354,0 1805,0 355,9 86,8 99,5

Медикаменты млн. долларов - 1121,5 - 1051,8 - 106,6

в том числе:

из дальнего зарубежья - 1056,3 - 1002,1 - 105,4

из ближнего зарубежья - 65,2 - 49,8 - 131,0

Инсектициды, фунгициды,

гербициды тыс. т 55,2 170,5 66,0 177,1 83,6 96,3

в том числе:

из дальнего зарубежья 54,6 168,2 64,7 174,8 84,4 96,2

из ближнего зарубежья 0,6 2,3 1,3 2,4 43,3 98,5

Каучук натуральный и

синтетический -"- 16,5 23,9 21,4 32,6 77,1 73,4

в том числе:

из дальнего зарубежья 15,1 20,7 19,3 27,4 78,6 75,4

из ближнего зарубежья 1,4 3,2 2,2 5,1 64,1 62,4

Волокно хлопковое -"- 96,8 150,9 121,2 196,8 79,9 76,7

в том числе:

из дальнего зарубежья 3,4 5,4 7,7 13,3 44,3 40,7

из ближнего зарубежья 93,4 145,5 113,5 183,4 82,3 79,3

Ткани хлопчатобумажные

млн. долларов - 49,2 - 50,3 - 97,8

в том числе:

из дальнего зарубежья - 18,6 - 19,8 - 94,0

из ближнего зарубежья - 30,5 - 30,5 - 100,2

Одежда -"- - 254,3 - 299,2 - 85,0

в том числе:

из дальнего зарубежья - 166,8 - 207,2 - 80,5

из ближнего зарубежья - 87,5 - 92,0 - 95,1

Обувь кожаная млн. пар 6,3 99,2 15,7 178,0 40,1 55,7

в том числе:

из дальнего зарубежья 2,5 43,7 12,0 115,0 20,7 38,0

из ближнего зарубежья 3,8 55,5 3,7 63,0 103,8 88,1

Железо, сталь и

прокат млн. долларов - 642,7 - 537,0 - 119,7

в том числе:

из дальнего зарубежья - 177,9 - 164,3 - 108,3

из ближнего зарубежья - 464,8 - 372,7 - 124,7

Трубы стальные тыс. т 651,2 499,7 835,5 669,4 77,9 74,6

в том числе:

из дальнего зарубежья 105,9 134,2 159,7 181,6 66,3 73,9

из ближнего зарубежья 545,4 365,5 675,8 487,8 80,7 74,9

Машины, оборудование и

транспортные средства млн. дол. - 12628,9 - 12687,9 - 99,5

в том числе:

из дальнего зарубежья - 10324,6 - 10263,5 - 100,6

из ближнего зарубежья - 2304,2 - 2424,4 - 95,0

Мебель -"- - 345,4 - 436,3 - 79,2

в том числе:

из дальнего зарубежья - 214,6 - 324,8 - 66,1

из ближнего зарубежья - 130,9 - 111,5 - 117,4

По данным Государственного таможенного комитета и Госкомстата России

Во втором полугодии 1998 года вслед за другими странами и Россия вступила в полосу валютно-финансового кризиса. Экономическая ситуация в стране, сильно зависящей от внешнего рынка (огромный внешний и внутренний долг государства, незаконченность реформ, отсутствие действенной системы экономического регулирования, неразвитость налоговой и банковской систем, искусственно поддерживаемый правительством нереальный курс доллара, как следствие, низкий уровень развития отечественной промышленности и высокая степень зависимости от импорта) начала постепенно ухудшаться уже в начале этого года, в первую очередь из-за резкого сокращения валютных поступлений от экспорта в силу неблагоприятной мировой конъюнктуры и их проедания, в том числе за счет продолжающегося роста импорта, объемы которого уже не соответствовали реальным финансовым возможностям страны.

В импорте в Россию преобладают продовольственные товары и сырьё для из производства, предметы ширпотреба и машинотехнические изделия.

Основная часть поставщиков оборудования по переработке и производству пищевых продуктов приходится на ведущие европейские страны, причем Германия традиционно поставляет мясоперерабатывающее и хлебопекарное оборудование, а Италия оборудование для производства макаронных изделий. Из наших ближайших соседей, стран СНГ, россияне проявляют интерес только к украинской продукции, что объясняется налаженными связями с крупными заводами Украины и ориентацией многих предприятий этой страны на производство оборудования по переработке продуктов аграрной и пищевой индустрии. Из Украины ведутся поставки большего спектра продукции, в числе которого: оборудование хлебопекарное, тестосмесилки, дозаторы для сиропа, центрифуги, сепараторы молочные, измельчители кормов, оборудование для птицеводства и даже пельменные аппараты.

В сентябре объем импорта в Россию (без данных по Белоруссии) уменьшился на 45,4 процента, в т.ч. из стран дальнего зарубежья - на 45,7, из СНГ - на 44,1. В торговле с дальним зарубежьем снижение произошло за счет сокращения закупок продовольствия (в 2,6 раза по сравнению с августом), товаров химпрома (вдвое), машиностроения (на 36 процентов), одежды и обуви (в 2,5 раза). Финансовый кризис наиболее остро повлиял на ввоз лекарственных средств, который сократился в 3,5 раза. В целях стимулирования импорта ГТК, сказал его руководитель, внес в правительство пакет предложений, некоторые из них уже готовы к реализации. В частности, правительственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике начала подготовку документов об отмене 3-процентной дополнительной пошлины на импорт социально значимых продовольственных и лекарственных товаров. На заседании Кабмина планируется решить вопрос о сокращении или полной отмене импортных пошлин на 5-7 основных видов продуктов. В их число могут попасть мясо птицы, говядина, свинина, растительное и животное масла, яйцо, маргарин, сахар, зерно, мука, макароны и крупы.

Выступая перед членами Совета Федерации на пленарном заседании 14 октября 1998 г., председатель правительства РФ Евгений Примаков отметил, что в последнее время "импорт в Россию сократился в целом в четыре раза, а импорт продовольствия еще больше". По словам Примакова, кабинет министров вынужден был выделить 600 млн долл. на создание продовольственных резервов страны, однако эти запасы составляют в настоящее время только треть от необходимых.

Падение импорта произошло не столько из-за исчезновения доверия к государству, сколько из-за прекращения финансово-кредитными организациями осуществления платежей. Экспортеры стали останавливать товары в ближайших странах, страховщики отказываются страховать товары направляющиеся в Россию, а контрагенты требуют 100% предоплаты.

**2.3. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности.**

Во всех странах регулирование внешней торговли - основной формы экономического сотрудничества между странами - осуществляется в той или иной мере государством в зависимости от ставящихся экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире.

Сфера внешней торговли дает огромные возможности для становления и развития экономики, формирования бюджета страны, поддержания благосостояния народа. Известны две модели внешней торговли, из которых каждая в своей стране показала себя успешной. Это модель с очень совершенной инфраструктурой внешней торговли, действующая в США, и примерно похожие на нее в других странах с развитой рыночной экономикой, и вторая модель внешней торговли, просуществовавшая около 70 лет в СССР на основе принятого 22 апреля 1918 г. закона о государственной монополии внешней торговли.

В США в каждой отрасли экономики, при промышленных корпорациях или отдельно от них имеются специализированные по товарам торговые фирмы, выступающие юридическими лицами при заключении контрактов по экспорту и импорту товаров. Они прекрасно оснащены вычислительной и канцелярской техникой, укомплектованы людьми, имеющими специальное образование и опыт в работе. Такая торговая фирма, как правило, имеет в своей структуре, кроме опытных товароведов, службу, изучающую конъюнктуру мировых рынков соответствующих товаров в целях определения цен на них по подписываемым контрактам, а также юридическое и транспортное подразделения.

В зерновой отрасли США, например, существуют крупные, мирового значения торговые компании, имеющие свои филиалы в других странах - "Континентал", "Каргил", "Дрейфус" (созданные еще в XIX веке) и другие, профессионально ведущие внешнюю торговлю зерном. Совместно с Минсельхозом США (государством) и фермерами они обеспечивают эффективное функционирование инфраструктуры в стране, связанной с экспортом и импортом зерна. В годы, когда цены на зерно на мировом рынке складываются ниже себестоимости у фермеров, Минсельхоз доплачивает фермерам за зерно, поставленное ими на экспорт.

В стране имеются специализированные институты, на договорных основаниях выполняющие работы для заказчиков по разным вопросам экспорта и импорта товаров. Со стороны государства в регулировании внешней торговли в той или иной степени участвуют Министерство торговли, Министерство сельского хозяйства, Министерство финансов, Администрация по судоходству, Министерство энергетики и Госдепартамент.

США - знаток и мастер экономического регулирования - находятся сейчас в благоприятной фазе роста экономического цикла. Они в экономическом соревновании стран с развитой рыночной экономикой заняли первое место, и роль в этом внешней торговли первозначна (Япония заняла второе место, а Россия - близкое ко второй сотне).

Отрицательные последствия глубокого валютно-финансового кризиса, разразившегося осенью прошлого года в странах Юго-Восточной Азии, а затем распространившегося на другие страны, задели США немного. В России негативные последствия этого кризиса оцениваются пока в полгода задержки экономических реформ.

В других странах с развитой рыночной экономикой регулирование и направление внешнеэкономической деятельности в интересах государства ведется особенно отчетливо в Японии, Италии, Швеции, Норвегии, Индии, Бразилии и некоторых других странах, но оно в той или иной мере имеет место во всех странах.

В Норвегии, социальная система которой основывается на принципах общества социального благоденствия, внешняя торговля является важным источником повышения материального благополучия народа. Например, ресурсы нефти, газа и других минеральных ископаемых считаются достоянием всего народа, и определенный процент выручки от их экспорта систематически отчисляется на счета каждой семьи, которая в этом нуждается.

Социальная система с развитой рыночной экономикой, существующая в Швеции и Норвегии, не допускает огромного разрыва между богатством и благополучием основного в стране, многочисленного среднего класса, в отличие от социальной политики, присущей странам с развитой рыночной экономикой, основывающейся на монетаризме.

В СССР осуществление внешней торговли и других видов экономической деятельности по действовавшему в стране закону о монополии внешней торговли было исключительным правом государства и его органов, а также специализированных внешнеторговых объединений. На каждый наступающий год Правительство утверждало план по экспорту и импорту товаров, валютный план, на основе которых производилась продажа и закупка товаров за границей.

В Советском Союзе было свыше 50 внешнеторговых объединений, специализированных по товарам, они вели переговоры и выступали юридическими лицами при подписании контрактов по экспорту и импорту товаров. В системе Минвнешторга работали люди с высшим техническим и коммерческим образованием, владеющие иностранными языками, имеющие профессиональный опыт. Инфраструктура внешнеторговых объединений практически была такой же совершенной, как и у американских солидных торговых фирм.

С участием Конъюнктурного института (НИКИ) и внешнеторговых объединений в Минвнешторге вырабатывалась тактика по экспорту и импорту основных товаров с учетом конъюнктуры, складывающейся на мировых товарных рынках. Выбор торговой фирмы для совершения с ней торговой операции, проверка ее солидности имели первостепенное значение.

В объединениях по каждому заключенному контракту по импорту и экспорту определялась коммерческая эффективность, и была установлена отчетность по этому показателю. Деятельность внешнеторговых объединений систематически проверялась Комитетом народного контроля, за преступления лица, допустившие их, наказывались соответственно содеянному.

Определение экспорта и импорта в объемах страны и созданная инфраструктура внешней торговли позволяли регулировать ее по времени и разрабатывать тактику закупки и продажи товаров, используя при этом конъюнктуру мировых рынков с наиболее возможной выгодой.

Основной объем внешней торговли приходился на страны СЭВ и Китай, но и по странам с рыночной экономикой он ежегодно возрастал, за исключением США, которые в период "холодной войны" и до распада СССР ограничивали внешнюю торговлю с Советским Союзом.

Одним из примеров того, что государственная монополия - это не всегда плохо, является наша закупка в 1972 г. в США, в очень сложных условиях, около 20 млн. т зерна, когда засуха в СССР погубила значительную часть урожая. До этого ни одна страна не закупала в один год таких огромных количеств зерна, и эта закупка неизбежно предопределила ценовой взрыв на мировом зерновом рынке.

Сразу после нашей закупки зерна в США цены на него на мировом рынке резко подскочили. Например, на пшеницу, закупленную по самой низкой цене, существовавшей тогда на мировом рынке - 60 долларов за тонну, цена подскочила до 100 долларов с тенденцией дальнейшего роста.

В результате СССР по одной этой сделке сэкономил порядка 600 млн. долларов. Это и сейчас, четверть века спустя, внушительная цифра. И все потому, что дело было поручено профессионалам, они правильно выбрали фирмы, с которыми заключали контракты, умело сталкивали их интересы. Блестяще была использована монополия внешней торговли по разработке единой тактики переговоров с руководством из единого центра.

Эта внешнеторговая операция потом тщательно анализировалась американскими компетентными органами. Было много противоречивых публикаций в американской прессе, издано три книги, одна из них называлась "Большое зерновое ограбление", которую можно было бы назвать триумфом советской внешней торговли. Состоялось специальное слушание на заседании комиссии, созданной Сенатом, с акцентом на том, почему соответствующие службы своевременно не вскрыли истинное положение с урожаем в СССР и не была повышена цена на зерно. Минсельхоз США вынужден был давать объяснения по этим вопросам, некоторые его сотрудники подали в отставку. К советской стороне претензий не было.

Экспорт России сейчас носит ярко выраженный сырьевой характер, присущий странам с неразвитой промышленностью. В стране в последние годы многие промышленные предприятия остановлены, упало производство продукции с глубокой степенью переработки, машин, оборудования, транспортных средств, наукоемкой и другой промышленной продукции. При проведении либерализации внешней торговли в стране в 1988 г. ставилась задача увеличения экспорта этой продукции, но за прошедший период ситуация лишь ухудшилась.

На внешней торговле России отражается и то, что добрая половина экономики ушла в тень, и за границу изощренными путями переведены колоссальные средства. Налоги же в казну не платятся, зарплата и пенсии часто задерживаются.

Однако в стране - в центре и регионах созданы не только новые солидные компании, но и множество мелких внешнеторговых фирм, без соответствующей инфраструктуры, на которых работают и даже возглавляют их люди, не компетентные в вопросах внешней торговли.

На рынок России часто проникают без какого-либо заслона иностранные торговые фирмы (некоторые из них возглавлялись гражданами, выехавшими из России), создаваемые "на один день", чтобы отхватить кусок и безнаказанно уйти вовремя.

В последние годы в стране многие тысячи промышленных, транспортных и сельскохозяйственных предприятий, научно-исследовательских организаций и акционерных обществ участвуют во внешнеэкономической деятельности и непосредственно заключают контракты и соглашения с иностранными фирмами и организациями, в ряде случаев с большими потерями для российской стороны.

В нефтяном секторе страны при попустительстве соответствующих государственных структур были созданы и до недавнего времени существовали более 150 фирм по экспорту нефти, сбивавшие цену на нее на мировом рынке, притом что компаний, добывающих нефть, было на порядок меньше (ни в одной стране, экспортирующей нефть, такого количества фирм - экспортеров нефти не допускается). Естественно, это привело к большим потерям поступлений в бюджет государства и нанесло урон отрасли.

В странах, в основе экономики которых, как в России, лежат доходы от топливно-энергетического сектора, экспорт нефти жестко контролируется государством. В условиях наступившего кризиса и произошедшего обвала мировых цен на нефть наиболее эффективной мерой в нефтяном бизнесе страны было бы введение государственной монополии на экспорт нефти.

При экономической неразберихе и хозяйственном хаосе в стране во внешней торговле возник ряд серьезных проблем и негативных явлений, значительно снижающих ее эффективность.

Государственной Думой принят 7 июля 1995 г. Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", который предусматривает регулирование государством внешнеторговой деятельности (ст. 12) и возможность введения государственной монополии на экспорт и импорт некоторых товаров (ст. 17), но он не действует. Необходимо непосредственно в законе определить конкретно, на какие товары следует ввести государственную монополию, и какие структуры будут осуществлять такие операции.

Таможенная служба является частью системы федеральных органов исполнительной власти и становится важным фактором обеспечения экономической безопасности РФ. Созданы необходимые правовая база и таможенная инфраструктура, способные обеспечить выполнение задач, поставленных перед таможенными органами Президентом и Правительством России. ГТК предстоит ответственная работа в связи с утверждением Федеральной целевой программы развития таможенной службы России на 1996-1997 годы и на период до 2000 года, в которой определены стратегические направления и конкретные задачи.

Роль российской таможенной системы возросла в последние годы в связи с тем, что значимость таможенного контроля и регулирования по мере развития интеграционных процессов усиливается.

Таможенная граница является первым местом оценки соответствия стоимости и потребительской стоимости, цены и качества товаров. Отсюда актуальность наиболее точной оценки таможенной стоимости и товарной (товароведческой) экспертизы товаров, что важно также и для экспортируемых отечественных товаров, к более высокому мировому рейтингу которых должно стремиться государство.

Участники внешнеэкономической деятельности нередко используют манипуляции с таможенной стоимостью как один из способов ухода от уплаты таможенных платежей. Это послужило причиной замены адвалорных ставок таможенных платежей на специфические и комбинированные. Такая замена произошла по тем товарным группам, по которым контрактные цены постоянно занижались.

Практика показывает, что назрела насущная необходимость в дальнейшей регламентации контрактных условий. Хотя в международной торговле действуют принципы "свободы договора", "свободы волеизъявления", в то же время для таможенного оформления (заполнения ГТД, ДТС, паспорта сделки) требуется наличие определенных сведений, которые отражаются во внешнеторговых контрактах. Эти сведения должны позволять применять методы определения таможенной стоимости и таким образом ее контролировать. А для этого обязательно, прежде всего, наличие условий поставки товара через таможенную границу.

Так, в соответствии с приказом ГТК РФ N 1 от 5 января 1994 г. контракт признается документом, подтверждающим таможенную стоимость , если он содержит следующие данные: подробные сведения о продавце и покупателе, условия поставки (по "ИНКОТЕРМС-90"), перечень товаров с указанием цен за единицу каждого, а также их общую стоимость; при наличии скидок (исходя из условий сделки в контракте и в инвойсе) - условия их предоставления; необходимые реквизиты контракта, подписи и печати. Важной характеристикой контрактной цены товара могут служить сведения о его ассортименте, качестве, условиях и сроках оплаты. При несоответствии предоставляемых сведений указанным требованиям таможенный орган вправе не признавать их в качестве условий, подтверждающих таможенную стоимость.

Преимущества, получаемые во внешней торговле, возникают, как известно, и в связи с использованием административных средств регулирования внешней торговли. Ведь до сих пор ни одна из зарубежных стран не отказалась от применения административных инструментов регулирования экспорта и импорта. Количественные ограничения охватывают почти 30% продовольственных товаров, 13% топлива и около 10% текстильных изделий, импортируемых экономически развитыми странами Запада. Так, Германия устанавливает квоты на импорт угля, Франция - на нефть и нефтепродукты, Австрия - на вино и мясные консервы, Финляндия - на растительные масла, нефть и нефтепродукты. Глобальное квотирование широко применяют США, Канада, Мексика, Индия, Южная Корея.

В свою очередь посредством лицензирования и "добровольного" ограничения экспорта страны ЕС, а также США регулируют импортные поставки продукции текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, станкостроительной промышленности, промышленности, производящей автомобили, электронику и другие товары. В число стран, на которые распространяется подобная политика, входит и Россия. Основными средствами государственного регулирования экспорта практически во всех странах с рыночной экономикой, а в ряде стран (в Японии, Новой Зеландии, Швеции, Австралии и др.) даже единственными, являются административные инструменты, прямые запреты и ограничения, лицензирование и другие подобные меры.

Казалось бы, что такие инструменты, лишая покупателей свободы выбора товаров и прямым образом ослабляя конкуренцию поставщиков, подрывают рыночный механизм. Но на практике этого обычно не происходит, ибо такие инструменты применяются в отношении поставок сравнительно небольшой группы товаров в течение ограниченного периода времени в целях решения оперативных задач и тем самым могут содействовать скорейшей нормализации функционирования национального рынка.

Внешняя торговля - очень выгодная отрасль, и сейчас для России она имеет особенно большое значение. Принятие действенных мер соответствующими государственными органами по созданию надежного заслона от проникновения во внешнюю торговлю преступных элементов и усиление борьбы с возрастающей криминализацией, наряду с другими мерами по повышению эффективности внешней торговли должно стать главнейшей задачей государства.

2.5. Конкуренция России в международной торговле.

Будущая модель вхождения России в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на всемирном учете существующих российских конкурентных преимуществ и слабостей. К наиболее значимым преимуществам можно отнести следующие:

* крупные и в основном комплексные минерально-сырьевые ресурсы, имеющие по некоторым категориям мировое значение;
* наличие отвечающих мировому уровню, а иногда превосходящих его промышленных и научно-технических мощностей;
* многочисленные трудовые ресурсы с высоким общеобразовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;
* крупные масштабы основных производственных фондов в промышленности и транспорте, позволяющие экономить на инвестиционных затратах.

Одновременно на внешнеэкономических связях и всей экономике страны сказываются слабости, устранить которые в сжатые сроки без крупных финансовых и иных затрат, нельзя.

А именно:

* преобладание неконкурентоспособных по современным стандартам технологий и методов организации производства, его чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность (в том числе и в технологически продвинутых секторах);
* колоссальный износ основных фондов, ограниченные возможности внутреннего накопления;
* слабая мотивация и низкая интенсивность труда, инерция бюрократизации экономики, а также значительная социально-политическая неустойчивость;
* резкая неравномерность в экономическом развитии регионов и разрывы в стандартах жизни между ними;
* ощутимая особенно после распада единого народно- хозяйственного комплекса СССР иррациональность размещения производства, зон потребления коммуникаций (включая экспортные), высокая доля дальних перевозок на транспорте;
* большая зависимость стандартов жизни и производственной модернизации от импорта и привлечения зарубежных кредитов, сложное положение с платежами по достигшей крупных масштабов внешней задолженности;
* разрыв после распада СЭВ и СССР сложившихся линий хозяйственных и торговых связей, отсутствие опыта бизнеса маркетинга в новых условиях, а также адекватной инфраструктуры.

В конкретных условиях начала переходного периода сравнительные преимущества российской экономики либо использовались ограничено и малоэффективно, либо вообще не использовались. Кризис привел к тому, что имевшиеся конкурентные преимущества шаг за шагом утрачивались. Были отмечены критически низкий прирост разведанных геологических запасов, отток за рубеж научно-технических заделов и кадров НИОКР, уход профессионалов из сферы производства в коммерческий бизнес, завышенный уровень оплаты труда в монополизированных отраслях и соответствующее снижение международной конкурентоспособности. Ускорилось физическое старение основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их выбытию или аварийному состоянию. Утеряны позиции на ряде освоенных ранее рынков зарубежья.

Главной целью развития ВЭС является равноправная интеграция России в систему международных экономических отношений, с тем чтобы использовать в интересах страны преимущества международного разделения труда. Нынешняя модель взаимодействия России с мировым рынком не соответствует ни ее потенциальным возможностям, ни долговременным экономическим интересам.

Очень большая конкуренция у России в области торговли оружием. Российское оружие обладает неплохими боевыми качествами, низкой стоимостью, а большие запасы избыточного вооружения позволяют России осуществлять поставки в рекордно короткие сроки. Но, несмотря на это, потенциал экспорта российского оружия ограничен. Прежде всего потому, что торговля вооружением и военной техникой (ВВТ) более прочих подвержена влиянию внешнеполитических факторов, которые сводят на нет технические и прочие достоинства российского оружия.

Несмотря на завершение перевооружения стран Ближнего и Среднего Востока, это регион до конца века останется крупнейшим покупателем оружия. В 1996 году туда было поставлено вооружений на 15,3 млрд. долл., что составило 40% мирового рынка ВВТ. На долю России пришлось лишь 600-700 млн. долл. Москва не получила обещанных грандиозных многомиллиардных контрактов, доставшихся победителям Хусейна. Заказы Саудовской Аравии, Кувейта и ОАЕ ушли в Великобританию, США и Францию, которые обеспечивают безопасность местных режимов и предоставляют покупателям привлекательные офсетные программы.

Россия в военных действиях против Ирака не участвовала. И небольшие по региональным меркам контракты на поставку БМП-3 и РСЗО “Смерч” в Кувейт и ОАЕ, полученные Москвой после войны, адекватны российскому вкладу в освобождение Кувейта.

Альтернативой аравийским импортерам могли бы стать Ирак и Ливия, нуждающиеся в модернизации армий и традиционно ориентируещиеся на закупки советского оружия. Но поставки туда оружия запрещены международными санкциями.

Продажи в Иран сдерживаются из-за давления на Россию со стороны США. Пороговый уровень российских поставок Тегерану, за которым могут последовать репрессии против Москвы, ограничивается 350-400 млн. долл. Для “недестабилизирующих” систем вооружения.

Некоторые возможности есть у России в Сирии, Алжире и Египте, но потенциал импорта этих стран далёк от ёмких рынков аравийских импортёров. При тщательной работе с большим количеством небольших контрактов Россия может экспортировать на Ближний Восток оружия на 600-700 млн. долл. Ежегодно и контролировать 5-6 % этого рынка.

Более благоприятны перспективы наращивания российского экспорта вооружений в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Именно там расположены два крупнейших покупателя российского экспорта – Индия и Китай. Ежегодно Россия экспортирует в каждую из них 0,6-1 млрд. долл. Однако нынешний уровень-максимум того, что можно получить от Пекина и Дели.

Наибольшие надежды на рост экспорта ещё некоторое время назад связывались с Юго-Восточной Азией и Южной Кореей. По совокупности закупок страны региона могли бы стать третьим полюсом потребления нашего оружия. Но финансовый кризис затормозил заключение крупных авиационных контрактов с Индонезией и Филлипинами.

**Глава III. Россия и международные экономические организации.**

**3.1. Россия и ГАТТ.**

Принимая во внимание, что ГАТТ создавался на временной основе и с ограниченной сферой деятельности, вряд ли можно оспаривать те успехи, которые были достигнут им за 47 лет существования в деле либерализации большей части мировой торговли, развитии и закреплении полученных результатов. Так, например, только за счет последовательного снижения тарифов был достигнут стремительный рост мировой торговли в пятидесятые и шестидесятые годы на уровне примерно 8 процентов в год. Тот импульс, который был дан процессу либерализации торговли, способствовал тому, что темпы роста торговли стабильно опережали темпы роста производства в течение всей эры ГАТТ. Присоединение к ГАТТ новых членов в процессе Уругвайского раунда показало, что многосторонняя система мировой торговли, представленная в то время ГАТТ, получила признание как государств, которые рассматривали ее, образно говоря, как якорь развития и средство реформирования экономики и торговли.

Скромные достижения Токийского раунда, если говорить о других вопросах помимо снижения тарифов, предвещали трудные времена. Снижение тарифов до очень низкого уровня благодаря усилиям ГАТТ, а также серия спадов в экономике в семидесятые и начале восьмидесятых годов заставили правительства прибегнуть к новым формам защиты тех секторов экономики своих стран, которым с новой силой угрожали иностранные конкуренты. Высокий уровень безработицы и участившиеся случаи закрытия фабрик и заводов подтолкнули правительства европейских и североамериканских стран к поиску двусторонних соглашений о разделе рынков со своими конкурентами и заставили их начать "гонку субсидий", чтобы удержать свои позиции в торговле сельскохозяйственной продукцией. Эти изменения в мире подорвали доверие к ГАТТ и его эффективность.

Помимо ухудшения обстановки в сфере мировой торговли в начале восьмидесятых годов стало очевидно, что Генеральное соглашение перестало отражать реальности мировой торговли, как это было в сороковые годы. Во-первых, мировая торговля превратилась в более сложный механизм, чем сорок лет назад, и стала играть гораздо более важную роль: мировая экономика развивалась по пути глобализации, международные инвестиции переживали бум, а торговля услугами, которые не были охвачены правилами ГАТТ, оказалась в центре повышенного внимания и интереса все большего числа стран. Более того, торговля услугами все теснее переплеталась с торговлей промышленными товарами. В других областях  ГАТТ не мог похвастаться своими успехами, например, в сельском хозяйстве, где лазейки, существовавшие в системе мировой торговли, использовались странами в полной мере, а потому все усилия по либерализации торговли не давали желаемых результатов, а также в вопросах торговли текстилем и одеждой, по которым в процессе переговоров было согласовано изъятие из стандартных правил ГАТТ в форме Соглашения по международной торговле текстилем. Даже организационная структура ГАТТ и система урегулирования споров под эгидой организации вызывали сомнения.

Все перечисленные выше факторы и другие обстоятельства способствовали тому, что члены ГАТТ убедились в необходимости новых усилий для укрепления и дальнейшего развития системы международной торговли.

В середине 1992 г. Российская Федерация получила статус наблюдателя в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), когда формально унаследовала данный статус в этой международной организации от бывшего СССР.

В июне 1993 г. Президент Российской Федерации Б.Н.Ельцин вручил А.Дункелю, являвшемуся в то время Генеральным директором ГАТТ, официальное заявление Правительства России о намерении присоединиться к ГАТТ в качестве полноправного участника. Данный шаг явился отправной точкой начала процесса присоединения России к этой влиятельной международной торговой организации.

В целях координации процесса присоединения в 1993 г. была образована Межведомственная комиссия (МВК) по ГАТТ. Головным ведомством в этом переговорном процессе является МВЭС России.

Сразу после подачи заявки о намерении Российской Федерации присоединиться к ГАТТ в соответствии с установленными правилами этой организации в июле 1993 г. была создана Рабочая группа по присоединению России к ГАТТ (с 1995 г. - к ВТО), в рамках которой проходят все основные мероприятия и процедуры по оформлению членства России. Председатель Рабочей группы является посол У.Росье (Швейцария).

**3.2. Россия и ЕС.**

С 1 января 1999 г. 11 стран Европейского союза вводят единую европейскую валюту - евро. Образование европейского экономического и валютного союза имеет огромное значение не только для стран-участниц, но и для всего экономического сообщества - как в целом, так и в разрезе отдельных стран, в том числе и для России. Выход на мировой рынок новой валюты внесет серьезные изменения в существующую финансовую систему, причем эти изменения будут зависеть от целого ряда факторов, и в первую очередь - от соотношения двух основных валют - доллара и евро - на международном финансовом рынке. Последнее будет определяться как эффективностью проведения экономической и бюджетной политики стран-участниц, так и денежной политикой Европейского центрального банка.

Очевидно, что единая валюта союза европейских государств будет играть значительно более важную роль в системе мировых валют, чем отдельные ее составляющие на сегодняшний день. В пользу сильного евро говорят также устойчивые макропоказатели первой половины 1998 г. и благоприятные прогнозы в отношении стран евросоюза на 1999 г. Низкая инфляция, рост потребительского спроса, достаточно высокий уровень инвестиционных вложений, а также значительные успехи большинства стран на пути стабилизации дают основания ожидать, что объединение валют произойдет успешно, и денежно-кредитная политика Европейского банка не будет слишком жесткой.

Россия, поддерживающая тесные экономические, торговые и финансовые отношения с ЕС, будет использовать евро в расчетах. На сегодняшний день на страны ЕС приходится 1/3 общего объема внешнеторгового оборота России. Фирмы, ведущие торговлю главным образом со странами ЕС, будут, естественно, заинтересованы в том, чтобы выставлять счета и оплачивать их в евро. При широком использовании евро в торговых операциях со странами ЕС российские экспортеры не будут более нести курсовые риски или сами страховаться от них. Партнерство со странами, имеющими крепкую денежную единицу и перспективы экономического роста, может оказать стабилизирующее влияние на экономику России и способствовать увеличению объемов российского экспорта.

С образованием экономического и валютного союза создается второй по величине в мире финансовый рынок. При этом любая эмиссия государственных облигаций стран-участниц будет осуществляться в евро. Поскольку в ближайшие годы будет постепенно возвращаться активность Российской Федерации на международных финансовых рынках, придется осуществлять балансирование между евро, долларом и другими валютами в новых эмиссиях долговых обязательств.

Дальнейший рост привлекательности евро в качестве инвестиционного актива будет зависеть от емкости и ликвидности нового рынка евро в сочетании с проведением Европейским центральным банком денежно-кредитной и фискальной политики, ориентированной на поддержание стабильности. Задачей для системы коммерческих банков России станет принятие решений, связанных с относительной привлекательностью евро как инвестиционной валюты, а для населения - решений, связанных с выбором предпочтительной валюты, в которой оно будет держать свои сбережения. В России процессы, связанные с введением евро, будут происходить медленнее, чем в рамках ЕС. При этом сыграет свою роль и традиционная для России, ее коммерческих структур и населения приверженность к доллару.

Евро получит развитие и в качестве резервной валюты. Диверсификация резервов в иностранных валютах и переход на евро будут связаны с растущим использованием его как инструмента интервенции на рынках иностранных валют и расчетной валюты в мировой торговле. В основном это будет зависеть от присущих евро характеристик и его использования в международных финансовых операциях.

Вместе с тем в связи с переходом к евро могут возникнуть вопросы, затрагивающие интересы Российской Федерации и стран - участниц ЕС. Отсутствие во внешнеэкономических операциях России и ЕС правил перехода на новую валюту может осложнить не только положение российских банков и предприятий, но и деятельность европейских компаний и инвесторов на российском рынке. Возможные резкие перепады спроса на евро в России в условиях наличия значительных объемов валютных средств, включая население, могут создать дополнительные сложности для Европейского центрального банка, который обязан поддерживать курс евро и в случае необходимости проводить соответствующие интервенции.

Следует отметить важность сотрудничества России и ЕС в решении таких проблем, как пересчет внешнего долга и урегулирование на недискриминационной основе юридических и технических вопросов ведения российскими хозяйствующими субъектами операций с евро. В ближайшее время необходимо провести официальные консультации с Комиссией европейских сообществ и Европейским центральным банком о порядке пересчета государственного внешнего долга, проблематике юридического статуса евро и практических аспектах расчетов в евро на территории России.

Появление евро станет одним из важнейших событий в мировой экономике в конце века. Вполне естественно, что и для экономических партнеров ЕС, в том числе России, переход к евро будет означать ряд важных изменений как в области торговли - в первую очередь, так и финансовых потоков. С точки зрения торговли валютное объединение большинства стран ЕС должно привести к усилению их экономической интеграции и, как следствие, к большим возможностям для партнеров ЕС пользоваться преимуществами, предоставляемыми единым экономическим пространством.

С практической точки зрения ожидается, что для российских компаний и для компаний из других стран - партнеров ЕС доступ на рынок должен улучшиться за счет снижения издержек и исчезновения риска по обменным курсам. Помимо того, сам факт дальнейшего экономического объединения Европы должен привести к улучшению экономической конъюнктуры и к дополнительным возможностям для российских предприятий развивать деловые контакты в странах ЕС. Естественно, необходимо, чтобы российские компании готовились к введению евро.

Основными потребителями российского природного газа являются европейские страны. В страны ЕС из России поставляется около трети от общего экспорта природного газа, четверть общих объемов поставок российского газа приходится на страны Центральной и Восточной Европы. В последнее время большинство европейских стран, стремясь снизить свою энергетическую зависимость от России, предпринимают меры по импорту природного газа и нефти из других регионов, в частности, увеличивают импорт нефти из Великобритании, природного газа - из Норвегии, Нидерландов и Великобритании.

Учитывая роль стран Центральной и Восточной Европы для России в качестве транзитно-распределительных территорий для российских энергоносителей и как сферы приложения капитала, целесообразно строить отношения России с ними таким образом, чтобы не появилась своеобразная экономическая буферная зона между Россией и Европейским союзом, что было бы невыгодно всем затронутым сторонам и наносило бы урон экономической ситуации в Европе в целом.

**3.3. Россия и ВТО.**

Всемирная торговая организация не просто продолжение ГАТТ. Напротив, она полностью заменила собой своего предшественника и коренным образом отличается от него по своему характеру. Среди принципиальных отличий следует назвать следующие:

ГАТТ - это был комплекс правил, зафиксированных в международном соглашении, которое не предусматривало создание какой-либо организационной основы. Деятельность ГАТТ обслуживалась лишь небольшим секретариатом, возникшем в результате попытки создать Международную торговую организацию еще в сороковых годах (см. выше). ВТО является постоянно действующей организацией, которая имеет собственный секретариат.

ГАТТ применялся на "временной основе", хотя - после более, чем сорока лет его существования, - правительства предпочитали рассматривать содержащиеся в нем обязательства как действующие на постоянной основе. Обязательства ВТО носят полномасштабный характер и являются постоянными.

Правила ГАТТ применялись к торговле товарами. Помимо товаров, ВТО охватывает торговлю услугами, а также связанные с торговлей аспекты интеллектуальной собственности.

Хотя ГАТТ и являлся международным инструментом, к восьмидесятым годам к нему добавилось много новых соглашений, заключенных между ограниченным числом стран, которые, соответственно, носили избирательный характер. Практически все соглашения, которые лежат в основе ВТО, являются многосторонними, и, таким образом, содержащиеся в них обязательства, являются обязательствами всех членов организации.

Существующая в рамках ВТО система урегулирования споров оперативнее; она действует почти автоматически, а потому вероятность того, что она будет блокирована, гораздо меньше, чем при старой системе ГАТТ. Исполнение решений, принимаемых для урегулирования споров, будет легче реализовывать на практике.

"ГАТТ 1947 года" продолжал действовать до конца 1995 г., что дало всем членам ГАТТ время для присоединения к ВТО и позволило продублировать деятельность в некоторых областях, например, в сфере урегулирования споров. Более того, ГАТТ продолжает свою жизнь как "ГАТТ 1994 года", который представляет собой дополненный вариант ГАТТ 1947 года, отвечающий требованиям сегодняшнего дня. "ГАТТ 1994 года" является неотъемлемой частью Соглашения об учреждении ВТО и по-прежнему регламентирует ключевые положения международной торговли товарами.

Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 года. Секретариат ВТО находится в Женеве (Швейцария).

Цели и принципы. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений т.н. Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации предусматривает создание постоянно действующего форума государств-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, а также для осуществления контроля для реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом также, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений и имеет гораздо большие полномочия в связи с усовершенствованием ряда процедур принятия решений.

Главной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами.

Основополагающими принципами и правилами ВТО, являются: предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на недискриминационной основе; взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных ограничений; транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д.

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению порядка двадцати основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином "многосторонние торговые соглашения" (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 многосторонних соглашений и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС:

I. Многосторонние соглашения по торговле товарами, такие, как:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-94);

- Соглашение по сельскому хозяйству;

- Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер;

- Соглашение по текстильным изделиям и одежде;

- Соглашение по техническим барьерам в торговле;

- Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМс);

- Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ-94 (Антидемпинговые процедуры);

- Соглашение по применению Статьи VII ГАТТ-94 (Оценка таможенной стоимости товаров);

II. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

III. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПс).

IV. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;

V. Механизм обзора торговой политики.

VI.Плюрилатеральные соглашения (с ограниченным участием, т.е. необязательные для всех членов ВТО): Соглашение по торговле гражданской авиатехникой; Соглашение по правительственным закупкам. Существуют также т.н. секторальные тарифные инициативы ("нулевой вариант", "гармонизация торговли химическими товарами", "информационные технологии"), в которых на добровольный основе участвуют лишь часть стран-членов ВТО.

Структура и функции. Высшим органом ВТО является Министерская конференция, объединяющая представителей всех участников организации. Сессии конференции собираются не реже одного раза в два года для обсуждения и принятия решений по принципиальным вопросам, связанным с соглашениями Уругвайского раунда. Первая конференция состоялась в декабре 1996 г. в Сингапуре; вторая - в мае 1998 г. в Женеве, где подводились основные итоги пятидесятилетней деятельности ГАТТ/ВТО. В Министерской декларации по итогам этой конференции сформулировано поручение Генеральному Совету подготовить решение по срокам проведения, повестке дня и параметрам нового раунда многосторонних торговых переговоров ("раунд тысячелетия").

Следующий форум ВТО пройдет в конце 1999 г. и будет посвящен обсуждению выполнения странами-членами организации действующих соглашений Уругвайского раунда, а также формата нового раунда МТП: начало переговоров по "встроенной повестке дня" (сельское хозяйство, услуги, обзор Соглашения по ТРИПс), подготовка рекомендаций по перспективам деятельности организации с учетом решений Сингапурской конференции, т. е. возможному включению в будущие переговоры принципиально новых сфер - конкуренции, экологии, трудовых стандартов, а также тарифов на промышленные товары.

Министерская конференция ВТО учреждает Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса. Комитет по бюджету, финансам и администрации, а также Комитет по торговле и окружающей среде.

Министерская конференция назначает Генерального директора ВТО. В настоящее время Гендиректором ВТО является Ренато Руджеро (Италия). Гендиректор назначает сотрудников подразделений Секретариата ВТО и определяет их обязанности и условия прохождения службы в соответствии с положениями, принятыми Министерской конференцией.

Между сессиями по мере необходимости (8-10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов созывается Генеральный совет, состоящий также из представителей всех участников. Кроме того, Генсовет администрирует деятельность Органа по урегулированию споров и Органа по обзору торговой политики. Под руководством Генсовета работают Совет по торговле товарами. Совет по торговле услугами и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, другие органы по проблематике ВТО. В рамках Советов по торговле товарам и услугами учреждены Комитеты по Соглашениям и переговорные группы. Членство в советах и комитетах открыто для всех участников ВТО. Кроме того, функционируют органы по наблюдению за выполнением плюрилатеральных соглашений.

Принятие решений. В ВТО практикуется принятие решений на основе консенсуса. При его отсутствии решение принимается большинством голосов, если другого не предусмотрено. Толкование положений соглашений по товарам, услугам, интеллектуальной собственности, освобождение от принятых обязательств (вейвер) принимаются 3/4 голосов. Поправки, не затрагивающие прав и обязательств участников, а также принятие новых членов требуют 2/3 голосов (на практике, как правило, консенсусом).

Членство. В соответствии с Соглашением об учреждении ВТО странами-учредителями организации стали участники ГАТТ, которые представили списки обязательств по товарам и услугам и ратифицировали пакет соглашений ВТО до 1997 года. В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 132 государства, причем только Эквадор, Монголия, Болгария и Панама стали новыми членами, а остальные имеют статус страны-учредителя.

В настоящее время более тридцати государств имеют статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них (включая Россию, Китай, Тайвань, Саудовскую Аравию, страны Балтии и практически все государства СНГ ) находятся на различных стадиях процесса присоединения к ВТО. Кроме того, около пятидесяти международных организаций имеют статус наблюдателя в ВТО, в т.ч. МВФ, Мировой Банк, ОЭСР, различные подразделения ООН, региональные группировки, товарные организации и т.д.

Процедура присоединения к Всемирной торговой организации, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, достаточно сложна и состоит из нескольких этапов. Как показывает опыт присоединяющихся стран, этот процесс занимает несколько лет. Все указанные ниже процедуры присоединения полностью распространяются и на Россию.

На первом этапе в рамках специальных Рабочих групп происходит детальное рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в этой международной организации. Подобные консультации и переговоры, как правило, проводятся на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами-членами ВТО.

Прежде всего, эти переговоры касаются "коммерчески значимых" уступок, которые присоединяющаяся страна будет готова предоставить членам ВТО по доступу на ее рынок товаров и услуг, а также по срокам принятия на себя обязательств по Соглашениям, вытекающих из членства в ВТО.

Взамен присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают члены ВТО, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации, любая страна сможет обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров (ОРС), решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне.

В соответствии с установленной процедурой результаты двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки и условия присоединения должны быть оформлены следующими официальными документами:

- Докладом Рабочей группы, в котором будет изложен весь пакет обязательств, которые присоединяющаяся страна примет на себя по итогам переговоров;

- Протоколом о присоединении, юридически оформляющим достигнутые договоренности;

- Списком обязательств по тарифным уступкам в области товаров и сельского хозяйства;

- Списком специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствии с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда.

Последним этапом является ратификация законодательным органом присоединяющейся страны всего пакета документов.

В соответствии с установленной процедурой присоединения к ВТО, Россия начала сложный, многоэтапный и достаточно долговременный процесс по оформлению членства в этой влиятельной международной организации, что предусматривает подготовку и проведение многосторонних и двусторонних переговоров со странами-членами ВТО. (Более подробно о процедуре присоединения см. в справочно-аналитической записке "Всемирная торговая организация).

Главная задача России на переговорах - получение условий членства в ВТО, которые исключали бы ущемление ее прав в сфере международной торговли, обеспечили бы реальное улучшение доступа на мировые рынки товаров и услуг.

Присоединение к ВТО вытекает из задач современной торговой политики России, которые направлены на эффективную интеграцию страны в мировую экономику и международную торговлю и включают в себя:

- получение лучших и недискриминационных условий доступа для российских товаров и услуг на зарубежные рынки;

- развитие экспортных возможностей страны и "облагораживание" структуры российского экспорта;

- обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО.

Основные преимущества участия России в ВТО заключается в следующем:

- создание более благоприятных - недискриминационных, стабильных и предсказуемых условий для развития торговли и прочих форм внешнеэкономической деятельности;

- доступ к механизму ВТО по разрешению торговых споров, как весьма эффективному (и практически единственному) инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;

- внедрение через применение норм и правил ВТО в российскую практику внешнеэкономической деятельности и соответствующее законодательство международного опыта в области регулирования торговли.

В связи с изменением институционального статуса ГАТТ и возникновением Всемирной торговой организации, данная комиссия была преобразована в 1996 г. в МВК по вопросам ВТО. В августе 1997 г. на основе указанной МВК была создана Комиссия Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО.

Передача в Секретариат ГАТТ в феврале 1994 г. Меморандума о внешнеторговом режиме Российской Федерации стала первым практическим шагом в процессе присоединения России к ГАТТ. В связи с завершением Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров и созданием ВТО, в декабре 1994 г. была передана официальная заявка Правительства РФ о намерении России присоединиться к этой организации.

В апреле 1995 г. в Госдуме были проведены слушания по вопросу присоединения России к ВТО; итоги обсуждения получили одобрение этого законодательного органа. В сентябре 1995 г. состоялось заседания Правительства России, на котором были рассмотрены вопросы, связанные с ходом присоединения и определены меры по развитию переговорного процесса. В связи с важностью данной задачи основные подходы по присоединению России к ВТО определяются решениями Правительства Российской Федерации.

Ход переговорного процесса:

В июле 1995 г. в Секретариате ВТО в Женеве было проведено первое заседание Рабочей группы по присоединению России к ВТО. В ходе данной сессии началось обсуждение Меморандума о внешнеторговом режиме Российской Федерации, включая ответы на 400 вопросов по нему, а также российских законодательных актов.

Второе заседание Рабочей группы состоялось в декабре 1995 г. Данное заседание Рабочей группы было в основном посвящено завершению первого чтения российского Меморандума по "традиционным" областям ГАТТ - торговле товарами. Кроме того, было начато обсуждение вновь представленных документов - Дополнений к Меморандуму по "новым" сферам ВТО: торговля услугами (ГАТС), торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (ТРИПс), меры инвестиционной политики (ТРИМс), а также ответы на почти 500 дополнительных вопросов стран-членов ВТО по Меморандуму о внешнеторговом режиме.

Более предметное обсуждение "новых" сфер, а также дополнительно заданных 600 вопросов по некоторым аспектам торговли товарами, включая заполненный вопросник Секретариата ВТО по импортному лицензированию, было продолжено на третьем заседании Рабочей группы, которое состоялось в мае 1996 года.

Четвертое заседание Рабочей группы состоялось в октября 1996 г. Круг затрагиваемых проблем был сконцентрирован на обсуждении секторальных вопросов: политика России в области поддержки сельского хозяйства (в неофициальном формате), меры нетарифного регулирования и система таможенной оценки товаров. Также были рассмотрены вопросы эволюции внешнеэкономического законодательства и ряд других проблем.

К данной сессии МВЭС России и заинтересованные ведомства подготовили более десяти официальных документов и информационно-аналитических материалов по следующим темам: сельскохозяйственная политика России и система внутренней поддержки отрасли; режим нетарифного регулирования экспорта и импорта сельхозпродукции; режим нетарифного регулирования импорта промышленных товаров; заполненный вопросник Секретариата ВТО по описанию системы таможенной оценки товаров; развитие российского законодательства в сфере внешнеэкономического регулирования; ответы на 200 дополнительных вопросов по внешнеторговому Меморандуму; пакет новых законодательных актов.

Необходимо отметить, что, начиная с четвертого заседания, характер и формат обсуждения в рамках Рабочей группы изменился. В повестку дня сессий теперь включаются специализированные вопросы, рассматриваемые в контексте соответствующих Соглашений Уругвайского раунда. По итогам дискуссий Секретариат ВТО приступил к подготовке проектов отдельных разделов Доклада Рабочей группы. В частности, после данного заседания были подготовлены первые проекты разделов Доклада (в форме неофициальной памятной записки): по таможенной оценке товаров, а также нетарифному регулированию импорта промышленных изделий.

Также в период заседаний Рабочей группы значительно активизировались двусторонние контакты российской делегации со странами-членами ВТО. В ходе данных консультаций происходит предметное и углубленное обсуждение проблематики повестки дня текущей сессии, причем в ряде случаев затрагиваются отдельные элементы позиционного характера.

Пятое заседание Рабочей группы состоялось в апреле 1997 г.; на данной сессии были обсуждены вопросы деятельности государственных торговых предприятий, проблематика ТРИПс, система господдержки аграрного сектора (в неофициальном формате), изменения в российском законодательстве и ряд других проблем, включая общие подходы к условиям членства нашей страны в ВТО.

Российская сторона представила к данной сессии около десяти различных документов и материалов, в т.ч. заполненный вопросник ВТО по государственным торговым предприятиям (ГТП), дополнение к Меморандуму по ТРИПс, обзор нового российского законодательства, дополнительные материалы по системе субсидирования сельского хозяйства, режиму нетарифного регулирования, ответы на 250 дополнительных вопросов, пакет текстов нового законодательства и др.

В рамках пятого заседания двусторонние консультации по данной проблематике были проведены с 18 странами. Также были подготовлены проекты разделов Доклада Рабочей группы: по ТРИПс, ГТП и отдельным сферам законодательства.

В июле 1997г. состоялось шестое заседание Рабочей группы по присоединению России к ВТО. К данному заседанию российская сторона представила более десяти документов и справочно-информационных материалов, в т.ч. заполненный вопросник Секретариата ВТО по техническим барьерам в торговле (ТБТ), материалы по нетарифному регулированию, обзор и тексты нового внешнеэкономического законодательства, информация по системе внутренней поддержки аграрного сектора, санитарным и фитосанитарным мерам (СФС), а также ряд других материалов.

В ходе этой сессии обсуждались следующие вопросы: технические барьеры в торговле - система стандартизации и сертификации, санитарные и фитосанитарные меры, система проведения госзакупок, продолжение обсуждение тематики мер внутренней поддержки сельского хозяйства и изменения российского законодательства в сфере экономики и внешнеэкономической деятельности.

В рамках проведения шестого заседания был проведен широкий круг двусторонних консультаций более чем с десятью странами-членами ВТО, на которых прошло углубленное обсуждение проблематики повестки дня сессии, а также отдельных аспектов по доступу на рынки, в т.ч. в области тарифов. Также были подготовлены проекты трех разделов Доклада: система государственных закупок, ТБТ и СФС.

9-11 декабря 1997 года состоялась седьмая сессия Рабочей группы, где впервые обсуждалась тематика промышленных субсидий, вопросы преференциальной торговли (в т.ч. со странами СНГ) и ТРИМс, а также развитие российского законодательства в сфере экономики и внешнеэкономической деятельности, вопросы бюджетной поддержки сельского хозяйства (в неофициальном формате). Также была проведена серия двусторонних консультаций с основными торговыми партнерами России по практическим вопросам присоединения. Ряд встреч был посвящен углубленному обсуждению секторальных проблем - ТБТ/СФС и услугам в банковской сфере.

В дальнейшей деятельности Рабочей группы произошло смещение акцентов с информационного характера обсуждения отдельных проблем экономики и внешнеэкономического регулирования нашей страны на определение конкретных условий ее членства в соответствии с положениями различных Соглашений ВТО, а также в увязке с переговорами по российским предложениям по доступу на рынки в области товаров и услуг.

Восьмое заседание Рабочей группы по присоединению России к ВТО состоялось 29-30 июля с.г. На нем были рассмотрены вопросы эволюции российского экономического законодательства, включая инвестиционную деятельность, и его соответствие нормам и правилам ВТО, проблематика ТБТ/СФС, механизм субсидирования промышленности, таможенные процедуры, а также ход переговоров России по доступу на рынок товаров с партнерами по ВТО. Большое внимание было уделено обсуждению стабилизационной программы Правительства России и конкретных путей ее реализации.

В период проведения Рабочей группы состоялись двусторонние встречи с 15 странами-членами ВТО, в ходе которых детально обсуждались российские тарифные предложения и другие вопросы, связанные с доступом на рынки товаров, а также проблематика повестки дня восьмого заседания. Также состоялась трехсторонняя встреча делегаций Белоруссии, Казахстана и России, на которых были обсуждены вопросы, связанные с присоединением к ВТО государств-участников Таможенного Союза.

В рамках подготовки к данному заседанию российская сторона официально представила около десяти документов и информационно-аналитических материалов, в том числе по развитию российского законодательства в сфере экономики и внешнеэкономической деятельности, промышленным субсидиям (переработанная версия), системе таможенной оценке товаров и таможенных сборов за оформление, а также по ТБТ/СФС (консолидированный сборник ответов почти на 100 вопросов и справочно-нормативные документы); совместно с Секретариатом ВТО были подготовлены структурированный материал по российскому законодательству и информация по методологии и практике оценки товаров в таможенных целях.

По итогам проведенного заседания Рабочей группы и двусторонних встреч достигнут определенный прогресс в ходе дальнейшего развития процесса присоединения как по рассматриваемым вопросам повестки дня, так и в области тарифных переговоров.

Необходимо отметить, что на нынешнем этапе процесс присоединения России не сводится только к деятельности в рамках Рабочей группы. Двусторонние консультации с заинтересованными странами-членами ВТО проходят не только в период проведения заседаний Рабочих групп в Женеве. Например, в 1997 г. (в феврале, июне и ноябре) в Москве были проведены три серии "пакетных" (т.е. по всей проблематике ВТО) консультаций с делегациями США и ЕС. С рядом других стран-членов ВТО также были проведены встречи, где обсуждались отдельные аспекты присоединения России к этой организации.

В октябре 1997 г. состоялись слушания в Государственной Думе по вопросам, связанным с присоединением России к ВТО. Особое внимание было уделено обсуждению условий и последствий членства нашей страны в данной организации.

Исходя из задач решающего этапа процесса присоединения России к Всемирной торговой организации, в ходе которого предстоит выработать предложения по конкретным условиям ее будущего членства в этой организации и провести переговоры с заинтересованными государствами-членами, были проведены изменения в системе организации и координации процесса присоединения Российской Федерации. В соответствии с Постановлением Правительства России №1072 от 28 августа 1997 г. была создана Комиссия Правительства Российской Федерации по вопросам Всемирной торговой организации. В настоящее время в рамках этой Комиссии задействованы около 50 федеральных министерств и ведомств, других органов государственной власти.

В конце января 1998 года в Москве состоялись двусторонние консультации с ЕС по вопросам ТБТ/СФС, услугам и промышленным субсидиям. В эти же сроки прошла первая международная практическая конференция "Всемирная торговая организация и интересы предпринимателей", на которой выступили представители многих российский ведомств и организаций, различных отраслевых ассоциаций России, а также эксперты из ЕС, США, Канады, ЮНКТАД и ОЭСР.

19 февраля 98 г. на заседании Правительства Российской Федерации заслушивался вопрос о ходе переговоров по присоединению России к ВТО. По итогам обсуждения были приняты решения по дальнейшему развитию переговорного процесса.

15 апреля 98 г. было проведено заседание Межведомственной комиссии Совета Безопасности Российской Федерации по вопросу "О последствиях присоединения России к ВТО с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны".

В феврале 1998 г. решением Правительства Российской Федерации были утверждены первоначальные тарифные предложения и российская сторона официально заявила о готовности начать двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров с заинтересованными странами-членами ВТО. В целом около 30 стран выразили намерение в ближайшее время провести тарифные переговоры с Россией.

В марте - апреле 98 г. в Москве прошли двусторонние тарифные переговоры с делегациями Японии, ЕС, США и Канады (июнь). В ходе данных встреч обсуждались российские тарифные предложения, а также смежные вопросы, связанные с доступом на рынки товаров (нетарифные барьеры, ТБТ, таможенные процедуры), ряд других проблем по тематике ВТО. В апреле в Женеве была проведена серия тарифных переговоров с Норвегией, Пакистаном, Швейцарией, Чехией и Словакией.

В период работы заседаний соответствующих Комитетов ВТО в марте-мае в Женеве российской стороной были проведены двусторонние и плюрилатеральные консультации с заинтересованными странами-членами ВТО по вопросам поддержки сельского хозяйства, ТБТ, промышленным субсидиям и таможенным процедурам.

В мае 1998 г. российская делегация приняла участие во второй Министерской Конференции ВТО в Женеве. На данном форуме, который является высшим органом этой международной организации, подводились итоги пятидесятилетней деятельности системы ГАТТ/ВТО, обсуждались некоторые вопросы подготовки формата нового раунда многосторонних торговых переговоров ("раунд тысячелетия") под эгидой ВТО.

В первом полугодии этого года в Москве также прошли встречи с представителями Швейцарии, Новой Зеландии, Вьетнама, ряда других европейских стран, где обсуждались вопросы присоединения России.

В феврале - апреле 98 г. российская сторона провела на дву- и многосторонней основе серию консультаций по вопросам присоединения к ВТО с государствами-участниками Таможенного Союза (Белоруссия, Казахстан, Киргизия), а также с Украиной и Молдовой.

В августе в рамках Интеграционного Комитета были проведены консультации экспертов с участие глав делегаций "четверки" на переговорах по присоединению к ВТО, где обсуждался ход переговорного процесса всех стран Таможенного союза, а также некоторые аспекты условий присоединения Киргизии к ВТО.

Ближайшие задачи:

Таким образом, существенно продвинувшись вперед в осуществлении первого, "информационного" этапа процесса присоединения, Россия начала переход к качественно новому этапу, - собственно консультациям и переговорам об условиях ее членства в ВТО.

Встает вопрос о выработке консолидированной переговорной позиции нашей страны по всей проблематике Всемирной торговой организации, предполагающей как разумный учет запросов наших будущих партнеров по переговорам, так и урегулирование в контексте присоединения имеющихся проблем по доступу российских товаров и услуг на рынки членов ВТО. Это отвечает приоритетным национальным интересам России, включая проблемы экономической безопасности.

В настоящее время российские министерства и ведомства совместно с отраслевыми научными институтами, объединениями предпринимателей России, экономическими операторами и другими заинтересованными организациями завершают работу по определению потенциальных обязательств и уступок в сфере тарифного регулирования импорта и доступа на российские рынки услуг, обязательств по различным соглашениям ВТО, формулируют возможные встречные условия нашим партнерам по переговорам. Результатом этой работы должна стать консолидированная переговорная позиция российской стороны, которую предстоит утвердить в Правительстве России для получения мандата на полномасштабные переговоры.

В этой связи к началу 1999 года, с учетом проделанной к настоящему времени работы и достигнутых с Секретариатом ВТО и странами-членами договоренностей, представляется необходимым предпринять следующие шаги по дальнейшему развитию переговорного процесса:

- подготовка и проведение девятого (и последующих) заседаний Рабочей группы с целью завершения информационного этапа и подготовки проекта Доклада Рабочей группы;

- завершение первого тура (общие подходы) тарифных переговоров со всеми заинтересованными странами-членами ВТО; подготовка и начало второго этапа (детальное обсуждение) тарифных переговоров с рядом торговых партнеров России;

- выработка основных подходов первоначальной переговорной позиции России, включая представление странам-членам ВТО официальных документов по сельскому хозяйству, а также торговле услугам (доступ на рынки), другим Соглашениям ВТО;

- проведение серии интенсивных двусторонних консультаций ("пакетных" и секторальных) и переговоров со странами-членами ВТО по вопросам условий членства России с целью формирования основы Протокола о присоединении;

- активизация подготовки предложений федеральных ведомств и заинтересованных организаций по изменению в свете присоединения России к ВТО российского законодательства.

Присоединение России к ВТО - длительный и сложный переговорный процесс. Его результатом должно стать полноправное участие России в системе мировой торговли, эффективная реализация преимуществ международного разделения труда и кооперирования, совершенствование экономического сотрудничества России с зарубежными странами, что соответствует национальным экономическим приоритетам нашей страны.

**Заключение.**

Происходящие во внешнеэкономическом комплексе России преобразования коренным образом меняют и облик российской экономики. Значение этих перемен важно с точки зрения их воздействия на взаимоотношения Российской Федерации в Европейским союзом, США, странами Центральной и Восточной Европы, а в конечном итоге - и на всю систему международных экономических отношений.

Сфера внешней торговли дает огромные возможности для становления и развития экономики, формирования бюджета страны, поддержания благосостояния народа.

Будущая модель вхождения России в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на всемирном учете существующих российских конкурентных преимуществ и слабостей.

Главной целью развития ВЭС является равноправная интеграция России в систему международных экономических отношений, с тем чтобы использовать в интересах страны преимущества международного разделения труда. Нынешняя модель взаимодействия России с мировым рынком не соответствует ни ее потенциальным возможностям, ни долговременным экономическим интересам.

Успехи, а равно и неудачи в торговле не являются чем-то статичным. Конкурентоспособность по отдельным видам продукции может варьироваться от компании к компании, когда изменения на рынке или внедрение новых технологий делает возможным выпуск более дешевых изделий улучшенного качества. История и опыт свидетельствуют, что целые страны, обладающие определенными преимуществами, скажем, в стоимости трудовых или природных ресурсов, могут утратить конкурентоспособность некоторых своих товаров или услуг по мере своего экономического развития. При наличии стимулов, которые предоставляет открытая экономика, однако, они быстро приобретают конкурентоспособность в каких-нибудь других областях. Этот процесс, как правило. является постепенным, так как в той мере, в какой системе торговли дозволено функционировать без каких-либо сдерживающих факторов протекционизма, фирмы заинтересованы в адаптации своей деятельности к новым условиям, причем это происходит достаточно целенаправленно и относительно безболезненно.

Однако, без создания механизма эффективной поддержки национальных производителей, и, прежде всего, в сельском хозяйстве, зависимость России от экспорта сырья и импорта продовольствия останется самым чувствительным звеном для экономики страны в отношениях с мировой хозяйственной системой.

**Список литературы:**

1. Р. И. Хабулатов “Мировая экономика” Москва, “Инсан”, 1994 г.
2. “Внешняя торговля”, журнал № 4-6, 1998г. Коньюктура мировых товарных рынков в 1997 году и её влияние на динамику российского экспорта
3. “Внешняя торговля”, журнал № 4-7, 1998 г. В. Милованов “Внешнеэкономические связи югославянских государств с Россией”
4. “Внешняя торговля”, журнал № 7-9, 1998 г П. Скакун “О регулировании внешней торговли и другом”
5. “Внешняя торговля”, журнал № 4, 1998 г. А.М. Манько “Россия на мировых рынках-взгляд в прошлое”
6. “Внешняя торговля”, журнал № 7-9, 1998 г. Ю. Воинов “Россия – страны Центральной и Восточной Европы: новый выбор”.
7. “Внешняя торговля”, журнал № 1, 1998 г. Л. Ходов “Рынки стран Персидского залива и возможности российского экспорта”
8. “Коммерсант-Власть”, журнал №8, 1998 г. “Броня на вывоз”
9. “Экономист” №8, 1998 г. Г. Куркаев, В. Волков “Российская экономика”