Оглавление

Введение. 2

Традиционные направления внешнеторговой политики государства 3

Причины государственного контроля внешней 15

торговли 15

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И 20

ТОРГОВЛЕ(ГАТТ) 20

Принципы ГАТТ. 20

Практическая деятельность ГАТТ. 21

Система внешнеторгового регулирования России. 24

Заключение. 30

Список использованной литературы: 31

#### Введение.

Существование противодействующих друг другу государств, ста­вит перед национальными правительствами задачу обеспечения национальных интересов, в том числе за счет протекционистских мер.

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на мировом рынке и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентноспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей формирование экспорта.

Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, включая как, непосредст­венно воздействующие на цену товара (тарифы, налоги, акцизные и прочие сборы и т. д.), так и ограничиваю­щие стоимостные объемы или количество поступающего товара (количественные ограничения, лицензии, «добро­вольные» ограничения экспорта и т. д.).

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. По-прежнему внешняя торговля остается определяющей формой международных связей,и от того ,на сколько эффективна внешнеторговая политика государства ,во многом зависит его место в современной мировой экономике.

#### Традиционные направления внешнеторговой политики государства

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. По-прежнему внешняя торговля остается определяющей формой международных связей*,* и от того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место в современной мировой экономике.

Основными направлениями внешнеторговой политики государства являются протекционизм и фритредерство. Традиционный **протекционизм** *—* это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной: конкуренции.

На практике протекционизм развивается и применяется с периода возникновения международных торговых отношений. В 20 в. особенно сильное влияние протекционизма наблюдалось в период между двумя мировыми войнами. Сохранится такая практика, надо полагать, и в 21 в., как специфическая мера защиты экономических субъектов национальной экономики. Внешним проявлением протекционизма является положительное сальдо торгового баланса, т.е. превышение экспорта над импортом, что и служит основой для сохранения протекционистских тенденций.

Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в 19 в. в процессе соперничества с **фритредерством**(теорией и практикой свободной торговли). Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономического развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых государствах.

Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма проходили становление и развитие американской, германской, французской промышленности и национального капитала.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время.

Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характерв периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий.

В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности, протекционистские меры используются для сохранения национальной безопасностигосударства, чему способствует производство на его территории всей необходимой, жизненно важной продукции.

Основными аргументами выдвигаемыми противниками протекционизма против этой теории, являются следующие:

1. Протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

2. В условиях протекционизма секторы национальной экономики. защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии.

3. Протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская зашита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли. В итоге возникает новый протекционизм*,* или неопротекционизм*.*

4. Протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит за товар причем, не только за импортный, облагаемый таможенной пошлиной, но и за товары национальной промышленности.

5. В условиях протекционизма национальная экономика не может оптимально использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями. Определяемые спецификой применения выделяются следующие виды протекционизма.

1. **Отраслевой протекционизм***,* направленный на защиту возникающих и оформляющихся отраслей промышленности и аграрного сектора (отрасли ВКП, молодые отрасли НТР и сельского хозяйства).

2.**Скрытый протекционизм***,* для осуществления которого используются механизмы внутренней экономической политики.

3. **Селективный протекционизм***,* применяемый в отношении конкретных мегасубъектов, товаров или услуг. Разновидностью его является «эмбарго» — запрет на поставки.

4.**Интеграционный протекционизм***,* проводимый странами, входящими в интеграционное объединение в отношении всех остальных мегасубъектов.

Основными и наиболее распространенными протекционистскими мерами являются тарифные (тарифы на экспорт и импорт) и нетарифные барьеры.

***Тарифы на импорт, или импортная пошлина,*** *—* это мера протекционизма, в условиях которой отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены, и к мировой цене прибавляется величина тарифа на импорт. В результате получается величина, равная мировой цене, умноженной на ставку тарифа.

Тарифы на импорт защищают отечественных производителей*,* занятых импортозамещающих отраслях, конкурирующих с ними, но отечественные потребители проигрывают, поскольку им приходится оплачивать тариф на импорт. Этот факт становится очевидным при сравнении отечественных и мировых цен в условиях свободной торговли и протекционизма. В условиях свободной торговли отечественные цены будут приближаться к цене равновесия на мировом рынке. Относительный дефицит на конкретную товарную группу будет покрываться импортом. Введение тарифа на импорт повысит отечественные цены и сократит объемы импорта. В условиях протекционизма у отечественных производителей есть возможности расширять производство, поскольку они не платят тариф, и, следовательно, «золотое равенство» предельных издержек и предельного дохода достигается отечественными фирмами при большем объеме производства, который для них является оптимальным.С ростом цен у отечественных потребителей нет другого выхода, как только сокращать потребление и импортных, и отечественных товаров.

В целом положительный эффект от введения тарифа на импорт, наблюдаемый у отечественных производителей, не перекрывает отрицательного эффекта и потерь, которые несет отечественный потребитель. Это ощущается сильнее в условиях общей инфляционной тенденции, которая усиливается введением дополнительных таможенных ограничений.

Введения протекционистских мер защиты требуют от правительства также смежные отрасли, связанные с конкретной отраслью технологической цепочкой и поставляющие ей сырье и материалы. В связи с этим различают номинальный и фактический уровни тарифов на импорт.

***Фактический уровень тарифа на импорт в отрасли —*** величина, отражающая уровень возрастания добавленной стоимости единицы продукции в отрасли в условиях функционирования всей тарифной системы. Когда конечная продукция отрасли будет защищена более высоким таможенным тарифом на импорт, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень тарифа превысит его номинальный уровень, а именно, уровень ставки, указанной в таможенном тарифе.

Механизм ***тарифов на экспорт*** является зеркальным отражением механизма тарифов на импорт.

В этом случае отечественная цена оказывается ниже мировой, потребление на внутреннем рынке возрастает, а отечественное производство сокращается. В результате величина экспорта падает.

Отрицательный эффект, ощущаемый отечественными производителями, настолько велик, что относительный выигрыш отечественных потребителей не перекрывает его.

Тарифицирование экспорта ставит страну-экспортера в монопольное положение на мировом рынке и заставляет импортирующие страны переплачивать за покупаемый товар. Особенно значительна монопольная прибыль в том случае, когда установление экспортных барьеров осуществляется одновременно несколькими странами объединенными интеграционными процессами. Примером протекционистской политики может служить Общий внешний таможенный тариф, принятый в странах Европейского Союза.

Таможенные тарифы конкретизируются совокупностью ставок таможенных пошлин. **Таможенная пошлина** — это налог ,которым облагаются импорт и экспорт товаров и услуг, начисляемый либо с количества, либо со стоимости. В соответствии со спецификой начисления различают следующие пошлины:

**1.*Специфические таможенные пошлины:*** (налог начисляется на единицу обложения).

**2.*Адвалорные таможенные пошлины:*** (налог начисляется в прцентах к таможенной стоимости объекта обложения).

**3.*Комбинированные таможенные пошлины:* (**размер налога усиливается при сочетании методов обложения).

Объектом наложения специфических пошлин являются стандартизированные товары. Их значение изменяется в зависимости от конъюнктуры цен и фазы экономического цикла. Специфические пошлины в большей мере ограничивают импорт товаров с более низкими ценами. В условиях роста цен в период экономического подъема значение специфических пошлин утрачивается, наблюдается снижение уровня протекционистской защиты.

**Адвалорные пошлины** налагаются на товары, имеющие различны качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Уровень протекционистской защиты не зависит от конъюнктуры цен и сохраняет устойчивое положение, поскольку независимо от цены адвалорная пошлина увеличивает цену импортного товара. Однако при изъятии адвалорной пошлины возникают трудности в связи с необходимостью таможенной оценки стоимости товара.

В практике мировой торговли и международных отношений выделяются особые **конъюнктурные таможенные пошлины**, к числу которых относятся следующие:

**1.Антидемпинговые таможенные пошлины.** Ими облагаются товары, ввозимые по демпинговым ценам. (Демпинг - практика экспорта товаров по ценам, значительно ниже тех, по которым товар реализуется на внутреннем рынке. Демпинг применяется в периоды циклических спадов, когда на внутреннем рынке невозможна реализация произведенной продукции в связи с сокращением отечественного спроса). Отрицательный эффект демпинга испытывают производители страны-экспортера, поскольку он серьезно затрудняет развитие импортоконкурируюших отраслей.

**2.Компенсационные таможенные пошлины.** Такие пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии, предоставляемые экспортирующими странами отечественным производителям.

Демпинг и удлиняющие сроки его действия экспортные субсидии отечественным производителям оказывают дестабилизирующее влияние на протекание экономических процессов в национальных экономиках импортирующих стран. Проведение демпинговой политики и политики экспортных субсидий» заставляет производителей импортоконкурирующих отраслей сворачивать производство. Прекращение подобной политики делает необходимым, наоборот, наращивание производства данной товарной группы.

В практике мировой торговли товарами и услугами демпинговая политика и политика экспортных субсидий относятся к разряду «недобросовестной конкуренции». В рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле разработано специальное антидемпинговое законодательство, позволяющее импортирующим странам принимать ответные меры в виде антидемпинговых пошлин.

**3. Сезонные таможенные пошлины.** К ним относятся пошлины, налагаемые на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками движения подобных товаров. По характеру оформления различают автономные, конвенционные, и преференциальные таможенные пошлины.

Введение ***автономных пошлин***является результатом односторонних решений законодательных органов государственной власти. Конкретизация их ставок осуществляется соответствующими министерствами (министерствами экономики, финансов, торговли) с последующим утверждением в правительстве.

Введение ***конвенционных пошлин***— результат двусторонних или многосторонних соглашений. Классическим примером является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Специфическими в ряду таможенных пошлин являются **преференциальные пошлины**Их отличают и количественные, и качественные характеристики. Преференциальные пошлины всегда имеют более низкие ставки в рамках единой тарифной системы.

Такими пошлинами облагаются товары и услуги, экспортируемые из развивающихся стран. Например, в соответствии с Общей системой преференций (1971 г.) странами Европейского Союза в одностороннем порядке предоставлены преференции для товаров из развивающихся стран. В рамках Первой конвенции Ломе (столица Того), подписанной в 1975 г. странами Европейского сообщества и 46 развивающимися странами Африки, бассейна Карибского моря и Тихого океана (АКТ), последним предоставлялась возможность беспошлинного экспорта промышленной и тропической сельскохозяйственной продукции. Вторая конвенция Ломе, подписанная в 1979 г. Европейским сообществом и 58 странами АКТ, предоставила новые возможности развивающимся странам в области миграции рабочей силы, энергетической политики, развития сельского хозяйства и стабилизации экспортной выручки производителей минеральных ресурсов. Третья конвенция Ломе, вступившая в силу в марте 1985 г, расширила положения Второй конвенции. В нее вошли особые статьи, касающиеся судоходства, рыболовства и стимулирования инвестиций. Четвертая конвенция Ломе подписана в 1989 г. Ее подписали 69 стран АКТ, в отношении которых в настоящее время действуют преференциальные пошлины. Вторая половина 20 в. в целом характеризуется значительным снижением тарифных барьеров, о чем свидетельствуют количественные показатели их динамики: если в конце 40-х годов средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в проышленно развитых странах составлял 40—50%, то в середине 90-x гг. эта цифра снизилась до 4—5%.

Снижение тарифных ограничений по внешней форме должно свидетельствовать о нейтрализации протекционистских тенденций. Однако анализ современного состояния международных экономических отношений, наоборот, показывает, что, если классические, традиционные методы протекционистских механизмов используются в меньшей мере, то вместо них начинают применяться нетрадиционные методы, которые все равно возрождают протекционистские тенденции. Расширение протекционистских форм и методов осуществляется в результате использования нетарифных торговых ограничений, количество видов которых в настоящее время достигает 50. Особенно активно такие ограничения используют индустриально развитые страны, хотя сами являются демонстративными сторонниками свободы торговли. К середине 90-х гг. 14% всех товаров, импортируемых странами Европейского Союза, ЮНА и Японией, попадали под нетарифные ограничения.

Основными видами нетарифных торговых ограничений являются антидемпинговые меры, экспортно-импортные квоты, добровольные экспортные ограничения (ДЭО).

Введение ***антидемпинговой пошлины***должно быть обосновано протоколом специальной комиссии по установлению факта демпинга и определению ущерба от него, который грозит отечественным производителям. Однако отечественные производители импортозамещающей продукции стремятся создавать искусственные ситуации видимости демпинга в условиях, когда низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек иностранных конкурентов, а не демпинговой политикой.

***Экспортно-импортные квоты***(контингент) — наиболее распространенный вид нетарифных торговых ограничений. *Квотирование* (контингентирование) — *ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной ввозу или вывозу из страны.* В связи с этим различают импортные квоты и экспортные квоты.

В условиях тарифных ограничений количества ввозимых и вывозимых товаров не регламентируются, требуется проплатить ставку тарифа по количеству, таможенной стоимости или их сочетанию. Квотирование ограничивает объемы внешней торговли определенным количеством тонн, штук, литров. Государство выдает лицензии на экспорт или импорт ограниченного объема продукции и накладывает запрет на нелицензированную торговлю.

Кроме того, квоты отличаются от тарифов тем, что абсолютно нивелируют воздействие внешней конкуренции на внутренний цены. И, наконец, импортные квоты изолируют внутренний нок от проникновения новых и новейших иностранных товаров сверх выданной лицензии. В результате квотирование становится серьезным и сильным методом протекционистской политики.

Имеются также и существенные качественные отличия квот от тарифов: изменение тарифов регламентируется национальным законодательством в рамках международных соглашений, поэтому правительство не имеет права самостоятельно повышать тарифы. В этом случае оно ужесточает импортные квоты, делает внешнеторговую политику глубоко селективной посредством распределения лицензий между конкретными предприятиями.

Основными способами размещения государственных импортных лицензий являются следующие:

**1. *Затратный способ размещения****.* Лицензии выдаются предприятиям, имеющим большой объем производственных мощностей и других ресурсов. В этом случае предприятие с целью получения большего количества лицензий осуществляет избыточные инвестиции в неиспользуемое оборудование.

**2. *Аукционный способ размещения****.* Государство продает лицензию по наивысшей цене, предложенной участвующими предприятиями.

**3. *Система явных предпочтений****.* Лицензии предоставляются более авторитетным фирмам в объеме, соответствующем их в суммарной величине импорта в период до введения импортных квот.

В 70-е годы стала распространяться специфическая форма количественного ограничения импорта — добровольные экспортные ограничения**. *Добровольные экспортные******ограничения* (**ДЭО) — это разновидность экспортной квоты. В рамках добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры принимают на себя обязательства по ограничению экспорта в конкретную страну. Видимость добровольности покрывает стремление избежать со стороны партнеров более серьезных и жестких протекционистских ограничений. По существу ДЭО являются вынужденной мерой.

ДЭO, вводимые страной-экспортером, имеют для страны-импортера более негативный результат, чем условия действия тарифов или импортной квоты, поскольку в этом случае цены ввозимые товары могут быть более высокими, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. Таким образом компенсируется снижение объемов экспорта путем повышения цен на него. Отношение международных организаций к добровольным экспортным ограничениям носит отрицательно-осуждающий характер, свидетельством чего является задача отмены ДЭО к 2000 г. в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле.

Кроме трех основных к нетарифным торговым ограничениям относятся также разновидности скрытого протекционизма, в условиях которых контролируется дотаможенное движение товаров, т.е. сама возможность участия товаров в импорте и экспорте. К ним относятся санитарно-технические и валютные ограничения импорта товаров.

К ***санитарно-техническим ограничениям***относятся следующие виды:

-обязательное соблюдение национальных стандартов;

- сертификаты качества импортной продукции;

- требования к специфической маркировке и упаковке товаров;

- требования к экологическим характеристикам товаров потребительского назначения и товаров производственного назначения,

***Санитарно-технические стандарты***являются выражением стремления государств в рамках преодоления таможенных ограничений оградить нацию от продукции, наносящей ущерб жизни и благосостоянию ее граждан. С 1993 г. в государствах — членах Европейского сообщества действует директива о защите потребителей, в соответствии с которой производители потребительских товаров обязаны поставлять к реализации только товары, представляющие угрозу жизни и здоровью граждан государства.

Кроме того, чтобы предъявлять и удерживать высокий уровень санитарно-технических ограничений в отношении внешних партнеров, необходимо иметь отлаженную и гибкую систему отражения таких стандартов в национальной экономике. Подобная система необходима национальной экономике для повышения уровня конкурентоспособности национальных фирм на внутреннем и на мировом рынках, для обеспечения совместимости оборудования, приведения всех структур национальной экономики к единому технологическому укладу.

Главную роль в решении этого вопроса играет позиция государства. Например, Министерство международной торговли и промышленности Японии, устанавливая новые технические стандарты, добивается от фирм их неукоснительного соблюдения, что является серьезным стимулом развития инновационных процессов, обеспечивает нормальную конкуренцию на внутреннем рынке, содействует повышению конкурентоспособности японских фирм на мировом рынке. Новые стандарты способствуют быстрому освоению новых моделей и приобретению уже освоенными товарами новых характеристик.

В современных условиях при отсутствии новой упорядоченной международной валютной системы и продолжении валютного кризиса ужесточаются валютные ограничения на импорт товаров, что приводит к возрождению клиринговых соглашений как формы компенсационной торговли. Компенсационная торговля существует в различных формах, а именно:

• ***встречных закупок****,* когда страна-экспортер обязуется в рамках соглашения закупить в импортирующей стране товары в пропорции, указанной в контракте о продаже;

**• *компенсации экспорта оборудования****,* когда закупается продукция, произведенная с использованием этого оборудования;

• ***оффсетной сделки****,* в условиях которой компенсация осуществляется посредством включения в экспортируемый материал элементов, производимых в стране-импорте (например, при реализации вооружений);

**• *компенсационной торговли******— свитч****,* представляющей трехстороннюю коммерческую операцию, при совершении которой на третью страну распространяется двустороннее соглашение о клиринге текущих счетов купли и продажи.

Классический протекционизм и неопротекционизм в форме нетарифных методов воздействия па процессы международной торговли являются дорогими методами сохранения самодостаточности национальной экономики. В 80-е гг., по оценкам экспертов Мирового банка, стоимость протекционистских мер для американского потребителя оценивалась: по автомобилям — млрд. долл., по одежде от 8,5 до 12 млрд. долл.; для стран Европейского сообщества — по одежде от 1,4 до 6,6 млрд. долл. в год. Это не помешало, однако, США и в 90-е годы участвовать в торговых войнах и устанавливать протекционистские ограничения, например, на импорт стали из России. К началу 90-х годов только 20% мирового обмена товарами и услугами отвечало требованиям ГАТТ, т.е. совершалось по правилам свободной торговли. 1/4 всего объема торговли осуществлялась в условиях действия протекционистских механизмов, 1/4 приходилась на долю транснациональных корпораций, 1/4 составляла долю компенсационной торговли.

Долевое соотношение протекционизма и свободной торговли в объеме мировой торговли показывает их относительно равное соотношение, однако противостояние сторонников не прекращается.

***Свободная торговля — политика невмешательства******государства в******международную торговлю***(free trade — фритредерство). В этом случае последняя осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно.

Поскольку фритредерство является противоположностью ортодоксального протекционизма, то все его позитивные аспекты выступают как критика протекционизма. Положительные воздействия свободной торговли состоят в том, что она:

• стимулирует процессы конкуренции как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом;

*•* позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с законом сравнительных конкурентных преимуществ;

• создает возможности для использования международной специализации, которая является основой роста прибылей производителей, и потребителей;

• содействует расширению границ рынка: создает oсновы для массового производства и получения положительного эффекта от него.

Сторонники фритредерства полагают, что аргументы в пользу протекционизма являются дискуссионными, поскольку цели, которые он ставит перед собой, можно достичь с меньшими издержками.

Предшественником свободы торговли в 20 в. стал *«новый экономический порядок»,* который был предложен в форме международных торгово-экономических отношений США как ведущей державы мира, вышедшей из второй мировой войны еще более богатой и процветающей, чем прежде. «Новый экономический порядок» являлся в тот период основой реализации интересов США и их ТНК во взаимоотношениях с менее развитыми странами.

Современный французский экономист М. Пебро дает классическое определение свободы торговли: «это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики».Страны у которых наблюдается серьезный разрыв в уровнях технологических укладов, не смогут стать полноценными, равноправными партнерами. Свобода торговли будет проявляться для стран с более низким технико-технологическим укладом как закон товарообмена (закон стоимости), в соответствии с которым развитая страна всегда получает несравнимо более значимую выгоду от обмена, чем бедная. «Слепое применение принципа свободы торговли привело бы к подчинению слабого сильным, к возникновению объективной ситуации экономического колониализма, невыносимой для стран», — делает вывод М. Пебро.

Развитые страны Запада, имеющие прочные позиции на мировых рынках, заинтересованы в том, чтобы внешнеторговая политика России проводилась в духе фритредерства, поскольку это создает для них безусловные односторонние преимущества.

Признавая определенные позитивные стороны свободы торговли, следует заметить, что такая политика должна быть прагматичной, а протекционизм — стимулирующим национального предпринимателя. Примером может служить путь развития, который прошли развитые страны.

В период после промышленного переворота, когда Англия являлась техническим лидером, «фабрикой мира», США и Германия развивались под давлением английской промышленности и являлись поставщиками сырья (США — хлопка, Германия — хлеба), а также покупателями английских промышленных товаров. Чтобы избавиться от экономической зависимости, эти страны встали на путь протекционизма, чем создали условия для укрепления национальной промышленности. За короткий период произошли ограничения и даже разрыв традиционных экомических связей. Однако, укрепив национальную промышленностъ и подчинив своему влиянию внутренний рынок, американский и германский капитал выходят на международный рынок и пользуются выгодами международного разделения труда уже в качестве лидирующих партнеров. Существование прямо противоположных подходов к политике внешней торговли и равнозначимое теоретическое обоснование свидетельствуют об их равноценности и бесперспективности абсолютизации каждого из них. Очевидно, что строгое применение развивающимися странами принципов свободы торговли поставило бы под сомнение возможности протекания процессов индустриализации в этих странах.

Наиболее развитые страны стоят на позициях прагматизма в каждом конкретном случае. Признавая ценность свободы торговли и являясь автором теории абсолютных преимуществ, А.Смит тем не менее считал, что необходимо избегать чрезмерной насыщенности национального рынка иностранными товарами, которая обострила бы проблему занятости. Дж. Милль, обосновавший теорию международной стоимости, рекомендовал обеспечить определенный уровень защиты развивающимся странам и зарождающимся отраслям промышленности. Такие позиции поддерживаются многими развивающимися странами и на пороге 21 в.

В противоположность ВТО, которая ставит задачи дальнейшей либерализации торговли, развивающиеся страны считают эту задачу преждевременной, полагая необходимым сосредоточиться на анализе выполнения действующих соглашений.

Для них это наиболее актуально, поскольку развивающиеся страны все чаще заявляют о наличии трудностей, с которыми им приходится сталкиваться при реализации заключенных соглашений.

В 1993 г. было положено начало новой технологической» политике «Технологии для экономического роста Америки: новый курс на создание экономической мощи». В рамках этого курса основным постулатом явился следующий: в силу современных реалий мировой экономики роль государства должна не ограничиваться традиционными рамками поддержки фундаментальной науки и целевых исследований, а стать напрямую ориентированной на обеспечение экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики. Основной целью новой технологической политики является упрочение мирового лидерства в условиях долгосрочного экономического роста. Федеральным органом, выполняющим задачу максимизации технологического вклада в экономический рост США, является Министерство торговли в лице Администрации по технологиям (AT).

Технологическое лидерство является основой экономической стратегии США на дальнейшее открытие зарубежных рынков для национального капитала и расширение экспорта. Благодаря экспорту (годовой объем около 1 трлн. долл.) обеспечивается 30% экономического роста США.

В Министерстве торговли вопросами содействия экспорту применения защитных мер занимается ряд подразделений, входящих в состав Администрации по международной торговле.

***Коммерческая служба***помогает американским компаниям главным образом мелким и средним, в продвижении экспорта и представляет деловые интересы США за рубежом. Ее местные зарубежные подразделения оказывают консультационные услуги по вопросам экспорта, проводят анализ зарубежных рынков и тенденций деловой жизни, определяют возможности развития торговли с конкретной страной, предоставляют информацию об источниках финансирования торговли, о возможностях участия в проектах по линии международных банков развития, подбирают иностранных партнеров или представителей для американских компаний, проверяют деловую репутацию иностранных фирм организуют поездки торговых миссий в зарубежные страны.

В США созданы 100 центров, в рамках которых оказывается содействие экспорту, объединяющих информационно-консультационные услуги Министерства торговли, Администрации по делам малого бизнеса и Экспортно-импортного банка CША.

Сеть этих центров связана со 130 представительствами Коммерческой службы в70 странах мира, на которые приходится свыше 95% американского экспорта.

***Управление по вопросам доступа на рынки***имеет в своем составе сеть отделов по странам и Центр по контролю за соблюдением торговых соглашений. Задача этого Центра — обеспечить максимальные выгоды американским экспортерам от заключения торговых соглашений. Центр развивает обратную связь с бизнесом: открыта «горячая линия», по которой можно сообщать информацию о недобросовестной торговой практике зарубежных партнеров и об их действиях, противоречащих положениям торговых соглашений.

***Импортная администрация***занимается активным применением законодательства об антидемпинговых и компенсационных пошлинах в качестве защитных мер против недобросовестного импорта.

***Управление по развитию торговли***осуществляет анализ и оказывает экспертную поддержку правительственным органам в проведении торговых переговоров, в том числе конкретизирует по отдельным товарным рынкам возможные ответные торговые меры, занимается защитой интересов американской промышленности в борьбе за контракты, доступ на рынки госзакупок в зарубежных странах.

***0тдел торгового и экономического анализа***обеспечивает информационно-аналитическую поддержку торгово-политической деятельности Министерства торговли и других правительственных организаций, обрабатывает и распространяет статистические данные по вопросам внешней и внутренний торговли, состояния промышленности, динамики инвестиций.

***Центр торговой информации***сосредотачивает сведения 20 правительственных ведомств — участников Координационного комитета по содействию внешней торговле, служит для экспортеров первым источником правительственных информационно-консультационных услуг.

Таким образом, мощный организационный механизм правительственной поддержки обеспечивает в условиях рыночной экономики реализацию национальных интересов США во внешнеторговой политике. Последняя выступает одним из каналов реализации лидерства США в современной мировой экономике. Декларируя свободу торговли и либерализацию рыночных процессов, США осуществляют четкую регламентацию, координацию и стратегический просчет каждой внешнеэкономической операции, направляя всю их совокупность на укреплении национальных интересов.

#### Причины государственного контроля внешней

#### торговли

Самой общей причиной контроля за внешней торговлей со стороны государства является то, что правительство каждой страны на первое место, как правило, ставит национальные интересы. Так, ограничения внешней торговли приводят к потерям для всего мирового хозяйства, хотя граждане отдельно, взятой страны могут и выиграть от введения ограничительных мер. Несмотря на то что защита внешней торговли в целом иногда оправдана, ограничительные меры обычно направлены на защиту узких интересов и желание получить некоторые преимущества в настоящем. Аргументы сторонников контроля за внешней торговлей Д. Харвей разделил на три группы.

К первой он отнес причины, основанные на стратегических, политических, социальных и моральных соображениях. Так, поощрение производства стратегических благ объясняется обеспечением сохранения в стране квалифицированной рабочей силы, заводов и технологических знаний, которые могут потребоваться в чрезвычайных обстоятельствах. Использование единого импортного тарифа может сближать страны, а введение таможенных тарифов может быть средством давления на страну.

Ко второй группе относятся экономические аргументы. Например, бремя выплаты пошлины аналогично налоговому и распределяется между производителем и потребителем в зависимости от отношения эластичности спроса и предложения. По этой причине правительство может использовать налог на импортный товар в качестве меры, направленной на улучшение условий торговли. Если спрос на этот товар более эластичен, чем его предложение, то рост цены отразится в основном на производителе, a cбop пополнит государственный бюджет. Для эффективности этой меры необходимо, чтобы: а) страна-экспортер не имела в запасе ни одного освоенного рынка сбыта своего товара; б) ее факторы производства не могли быть использованы для выпуска альтернативных благ; в) снижение поступлений от экспорта в странах-экспортерах не оказывало влияния на спрос на эти товары в стране-импортере, которая вводит данный тариф.

Иногда товары за рубежом продаются дешевле, чем на внутреннем рынке. Такая ситуация может сложиться, если: а) производители получили экспортные субсидии; б) монополия проводит ценовую дискриминацию на внутреннем рынке; в) благодаря растущему сбыту производитель получает экономию за счет убывающих издержек. Первоначально зарубежные покупатели оказываются в лучшем положении за счет более низких цен. Однако если фирма-экспортер пытается монополизировать рынок, вытеснив с него внутренних конкурентов, то правительству страны-импортера придется думать уже о защите своих предприятий и принимать ограничительные меры. К экономическим аргументам целесообразности введения тарифа относят получение дополнительного дохода отечественными производителями в результате возрастающего спроса со стороны покупателей, а также корректировку платежного баланса в случае его временного ухудшения.

К третьей группе аргументов относятся те, которые могут вызвать и негативные последствия. Нередко страны для поддержания занятости в отечественном производстве ограничивают импорт иностранных благ. Однако подобная практика может вызвать ответные меры со стороны страны- импортера, что может сказаться на сокращении мировой торговли.

Еще одним аргументом этой группы является надежная защита отечественных рабочих мест от вытеснения со стороны дешевой и неквалифицированной иностранной рабочей силы. Этот аргумент идет вразрез с несколькими принципами экономической теории. Дешевая рабочая сила может быть именно тем преимуществом, которое имеет страна в рамках международной специализации. Низкая зарплата может быть следствием не только низких издержек использования труда, но и его низкой производительности. Введение таможенных пошлин может сделать рабочую силу дешевле. Наоборот, к росту стоимости рабочей силы может привести к росту спроса на ее продукцию, который вызовет рост внутренних цен.

К четвертой группе аргументов относятся, наконец, таможенные барьеры, усиливающие конкуренцию на мировом рынке.

Изменения экспорта и импорта страны отражаются во внешнеторговом балансе. Суммы стоимостных объемов экспорта и импорта составляют торговый оборот, а положительная или отрицательная разница стоимостных объемов экспорта и импорта отражается в торговом сальдо. По принятым международным статистическим стандартам основой для признания торговли международной, продажи товара — экспортом, а покупки — импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства. При этом не имеет значения, меняет товар собственника или нет. В теории же платежного баланса, наоборот, не имеет значение факт пересечения границы.

Влияние торгового баланса на национальную экономику характеризуется включением в анализ внутреннего равновесия внешнеторгового баланса. С этой целью при анализе внешнеторговый баланс включают в модель *IS — LM (* рис 1). Тогда область кривой *IS* расширяется включением чистого экспорта. Иными словами,



где *Y* внутренний доход; *i —* ставка процента; *Yf* — доход иностранных государств; *R —* валютный курс

Совокупный спрос, следовательно, учитывает покупки иностранных граждан, а внутренние расходы боль­ше не определяют объем выпуска отечественной про­дукции. Равновесный уровень дохода будет зависеть от дополнительных факторов валютного курса и внеш­него дохода по отношению к доходу данной страны.

Если доход других стран возрастает, то чистый эк­спорт также будет возрастать и кривая *IS* будет сме­щаться вправо. Кривая *IS* будет сдвигаться вправо и вследствие обесценения валюты, так как будет снижать­ся импорт и увеличиваться экспорт.

i NX=0

LM

##### 

##### II III

IS2

I IS1

Y

Рис. 1. Внутриэкономическое равновесие с учетом торгового баланса.

В случае баланса внешней торговли *NX =* 0. Целью экономической политики является достижение равновесия при полной занятости и балансе внешней торговли.

С увеличением чистого экспорта кривая *IS* сместится и займет положение кривой *IS2.* Сместится вправо и кривая внешнеторгового баланса. Сдвиг *NX* будет не столь явным, так как он будет сдерживаться увеличением импорта, вызванным ростом внутреннего дохода. Однако любой сдвиг кривой *IS,* являющийся результатом увеличения любой составляющем совокупного спроса, будет меньше, так как меньшим будет эффект мультипликатора благодаря введению предельной склонности к импорту.

О недостижимости одновременного равновесия внутреннего и внешнего баланса свидетельствуют области I — III (см. рис.1). Если экономика находится в области I , то имеют место превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта и безработица. Тогда проведение экспансионистской макроэкономической политики будет способствовать снижению сальдо торгового баланса и стимулировать увеличение производства продукции. Область III требует противоположной ограничительной макроэкономической политики, которая приведет к снижению инфляции и уменьшит дефицит внешней торговли. Область II требует проведения противоречивой политики: с одной стороны, установление внешнеэкономического равновесия требует ограничительной политики, а с другой — для установления внутриэкономического равновесия необходимо увеличение совокупного спроса.

Для устранения такого противоречия применяется политика переключения расходов, т.е. может происходить «перекачка» расходов в стране с иностранных товаров на отечественные или наоборот. При фиксированных валютных курсах для переключения расходов с иностранных товаров на отечественные пользуются девальвацией национальной валюты. Если необходимо переключить расходы с отечественных товаров на иностранные, проводят ревальвацию валюты.

В условиях гибкого валютного курса наиболее простым методом является внешнеторговый контроль с использованием импортных тарифов и экспортных субсидий. Применение этой политики имеет свои границы, так как для регулирования внешней торговли существует международный уровень. Национальная политика в области внешней торговли не должна противоречить основным принципам поведения в рамках мирового хозяйства.

На внешнеэкономические отношения между странами в рамках всемирного хозяйства существенное влияние оказывала и оказывает Всемирная торговая организация (ВТО). Основная ее цель — ускорение процесса либерализации внешней торговли. В эту международную организацию входит 96 государств.

Ослабление протекционизма осуществляется постепенно, в рамках многосторонних переговоров.

В принципах ВТО закреплен мировой экономический порядок, основанный на либерализме и сотрудни­честве между государствами.

Один из основных принципов — принцип недискриминации. Положение о режиме наибольшего благоприятствования обязывает каждое государство распространять на совокупность поставщиков товара льготы, которые оно представило бы одному из них. При этом возможны два отступления: учреждение тарифных предпочтений в пользу развивающихся стран и возможность создания таможенного союза, если при этом уровень протекционизма не превышает его среднего значения, которым прежде пользовались страны, участвующие в союзе.

Некоторые принципы направлены на установление справедливых условий конкуренции между производителями независимо от их происхождения. Это одинаковые фискальные правила для товаров национального производства или импортированных; запрет демпинга и разрешение антидемпинговых пошлин в случае несоблюдения этого запрета; возможность нейтрализации экспортных премий или субсидий и др.

ВТО предусматривает устранение количественных ограничений, т.е. контингентирование импорта. При всяком отклонении от этого должен соблюдаться принцип недискриминации, и такое отклонение может применяться лишь по отношению к испытывающим острый дефицит платежного баланса или в отдельных случаях по отношению к развивающимся странам.

Однако, если одним или нескольким товарам слишком угрожает иностранная конкуренция, возможно введение элементов протекционизма при согласии ВТО.

Для воплощения в жизнь этих общих принципов было начато восемь серий крупных международных переговоров.

В результате раунда переговоров Кеннеди (начало — 1963 г.) в индустриально развитых странах были снижены таможенные пошлины для промышленных товаров на 36 % в течение пяти лет, составляющих треть мировой торговли конечными продуктами. Следующий, Токийский раунд коснулся проблем не только тарифов, но и сельского хозяйства и нетарифных препятствий. Индустриально развитые страны согласились на общие сокращения своих таможенных пошлин на 25 — 30 %, но эффект от этого был незначителен, так как затронул невысокие тарифы. Внешний европейский тариф снизился с 9,8 до 7,5 %, японский — с 7,9 до 5,5 и американский —с 7,9 до 5,6 %.

С целью ослабления нетарифных препятствий была обнародована методика оценки на таможне, приняты кодексы по импортным лицензиям, гармонизации стандартов, государственным заказам и субсидиям. Для стран-участниц были разрешены определенные субсидии национальным производителям: дотации регионам, поставленным в неблагоприятные условия, а также на поддержку занятости, стимулирование научных исследований.

Одной из форм экспортных субсидий являются средне.- и долгосрочные кредиты.

За длительный отрезок времени (1978 — 1983) были определены точные пределы объема (85 % от цены) и продолжительности (не более 10 лет) экспортных кре­дитов в случае заказа.

Покупатели разделены на три категории: развитые страны, для которых применяется наиболее высокая ставка процента, бедные страны — наиболее низ­кая и остальные — средняя.

Однако многие важные вопросы, такие как добровольное ограничение экспорта, конвенция по организации рынков, торговая компенсация, не были предметом данного обсуждения. Поэтому торговые отношения между странами все больше строятся на двусторонней основе. В этот период наметилось нарушение равновесия международной торговли. Появились дефицит платежного баланса США и существенные излишки у Японии, ФРГ и некоторых других стран. Эта несбалансированность привела к росту протекционизма в тех странах, у которых наблюдался дефицит баланса.

Возникла необходимость в проведении Уругвайского раунда. На нем кроме традиционных проблем решались и новые, в частности принятие мер, противодействующих скрытым торговым войнам, которые велись между США, Японией и Европейским сообществом, а также проблемы в сельском хозяйстве и услугах. Торговля сельскохозяйственной продукцией составляет 10 % мировой торговли и должна соответствовать принципам ВТО, но во всех индустриально развитых странах существуют системы защиты сельского хозяйства. Прямые или косвенные субсидии огромны. Международный рынок сельскохозяйственных товаров — это рынок излишков, уровень цен которого очень низок по сравнению с уровнем цен на внутренних рын­ках ведущих стран-производителей.

К компетенции ВТО не относятся услуги. Международная торговля услугами по своей природе ограничена в силу специфического характера их предоставления. Однако они составляют одну из основных отраслей производства индустриально развитых стран, обеспечивая в среднем 60% их валового внутреннего продукта. Развитие телекоммуникаций создало новые возможности для предоставления международных услуг, в частности в финансовой сфере.

Для того чтобы либерализовать сферу услуг*.,* необходимо обеспечить не только продажи в одной стране услуг, создаваемых в другой, но и продажи для продавцов услуг, которые бы смогли открывать свое дело в различных странах.

В апреле 1994 г. был подписан Заключительный акт Уругвайского раунда, где ГАТТ было переименовано в ВТО. Переименование не является простой сменой названия. ВТО предусматривает единую институциональную структуру. Для осуществления регулярного контроля за выполнением соглашения создается Генеральный совет, наделенный и полномочиями проверки торговой политики.

В рамках Уругвайского раунда под действие всемирной организации подпадает теперь и торговля интеллектуальной собственностью. Выработанные правила должны повысить эффективность созидательной деятельности по внедрению инноваций и защитить инвестиции в этой области.

#### ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И

#### ТОРГОВЛЕ(ГАТТ)

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

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

По поводу одного из разделов соглашения о создании международной организации, посвященного вопросам тарифов, были проведены специальные переговоры в Женеве. Результатом их стало подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли, получившего наименование ГАТТ. Вступив в силу с 1 января 1948 г., это соглашение как бы дополняло в таможенное тарифной сфере работу другой организации в области валютно - финансового обеспечения внешней торговли— Международного валютного фонда (МВФ).

#### Принципы ГАТТ.

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

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

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

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению про­тиводействуют лоббирующие в правительстве группи­ровки, заинтересованные в сохранении протекционист­ских пошлин.

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

-разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

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

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

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

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

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

#### Практическая деятельность ГАТТ.

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

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет зада­ча ликвидации или сокращения таможенных пошлин.

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

Рекомендации Уругвайского раунда по сокращению таможенных барьеров оказались радикальными. На ряд товаров пошлины планируется отменить вообще. Это, прежде всего те товары, по которым особенно высока конкурентоспособность США (строительное и медицин­ское оборудование, химикаты, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, цемент, пиво, мебель).

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

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

Производство зачастую субсидировалось не столько с целью расширения экспорта, сколько с целью поддержания занятости в экономически отсталых районах. Разработчики кодекса по практике субсидирования не смогли найти приемлемое обобщен­ное определение понятия «косвенные субсидии». Тем не менее, в кодексе признается тот факт, что они, могут негативно воздействовать на экспорт. Кодекс допускает введение компенсационных пошлин только в том случае, если импорт субсидированных товаров приводит к зна­чительным материальным потерям в национальной промышленности.

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

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

Новым моментом в Деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, начавшиеся на Уругвайском раунде. Значимость достижения соглашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем на услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. Сюда входят такие услуги, как связь, программное обеспечение, ремонт и обслуживание ЭВМ, лизинг, юридическое, сбытовое и финансовое обслуживание.

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

К числу результатов деятельности ГАТТ следует отнести тот факт, что международная торговля развива­лась более высокими темпами по сравнению с ростом мирового производства. Этот успех сопровождался появлением ряда новых проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга регулируемых вопросов. Увеличение членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь принципа взаимности уступок, поскольку становилось все труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что он не обеспечивает решение наиболее важных для них проблем.

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

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

В декабре 1993 г. был подготовлен Итоговый документ Уругвайского раунда, включающий результаты всех предшествующих переговоров и предусматривающий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО). Высшим руководящим органом ВТО, как планирует­ся, будет конференция министров. Всемирная торговая организация будет контролировать выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда. Членство в ВТО будет означать для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. В свою очередь ГАТТ, точнее его преемник ВТО, значительно расширяет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный, орган, регулирующий развитие между народных экономических связей.

#### Система внешнеторгового регулирования России.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ставки уменьшаются в 2 раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых государств, ввозятся беспош­линно, точно так же, как импорт товаров из стран СНГ. В среднем базовая ставка таможенного тарифа сос­тавляет 20% стоимости изделия. Более высокие пошли­ны установлены на ряд изделий, которые в российских условиях можно считать предметом роскоши.

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

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

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

Особенностью таможенного режима России является применение экспортных налогов, взимаемых с целью уравнивания внутренней и внешней цен, в первую оче­редь сырьевых товаров, и пополнения госбюджета.

Экспортные пошлины взи­маются в экю с 1 т. В число товаров, облагаемых экспортными пошлинами, были включены продовольственные и фармацевтические то­вары, химические продукты. По существу, запретительные ставки дополнительных налогов на экспортную тор­говлю увеличились с 15 до 30%.

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

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

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

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

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

Система таможенно-тарифного налогообложения до­полняется широким использованием импортного субси­дирования.

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

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

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

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

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

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

Квоты распределяются Министерством внешних эко­номических связей.

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

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

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

Экспортное квотирование поставок нефти вызывает вполне обос­нованную озабоченность сторонников развития рыноч­ных отношений в России, а, также представителей меж­дународных организаций, ведающих распределение программ финансовой поддержки реформам в России.

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

Россия охватывает прежде всего экспортные поставки и характеризуется высоким уровнем дифферен­циации. Отечественные производители защищены не столько высокими импортными пошлинами, сколько дешевизной сырья и действенным экспортным контролем за его вы­возом. Такая поддержка производителей требует дота­ций на импорт машин и оборудования, ведет к значи­тельным государственным расходам.

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

#### Заключение.

В целях осуществления дальнейшей либерализации и расширения мировой торговли

в интересах всех стран должны быть снижены на 40% таможенные пошлины.

После подписания Заключительного акта Уругвайского раунда должна значительно укрепиться безопасность мировой торговой системы благодаря существенному увеличению тарифных договоренностей, помогающих развивающимся странам более глубоко интегрироваться в мировые рынки.

По оценкам специалистов, реализация уругвайских договоренностей приведет к увеличению объема мировой торговли к 2005 г. примерно на 5 трлн. дол. и росту мирового дохода приблизительно на 235 млрд. дол. в год.

Создание экономических союзов в рамках интеграции является частью движения в направлении либерализации международной торговли. Любая зона стран или экономическое сообщество четко регламентированы и направлены на уменьшение или даже полное уничтожение искажений конкуренции. Протекционистские меры всех существующих союзов не должны превосходить предшествующий средний уровень. Союзы должны проводить также общую, адекватную принципам всемирной организации торговую политику.

Развитие структуры международной торговли наблюдается и между группами стран .Традиционная, существовавшая долгие десятилетия классификация на индустриально развитые страны с рыночной экономикой , страны с централизованной экономикой и развивающиеся страны в настоящее время подвергается существенным изменениям.

Более 20 лет распределение товарообмена между блоками стран было относительно стабильно. Доля индустриально развитых стран составляла 70%,доля стран СЭВ не входила в рамки 10%,доля развивающихся стран приближалась к 20%.

Несмотря на развитие международной торговли в условиях дефицита инвалютных средств, товарообмен в странах СНГ занимает существенное место.

#### Список использованной литературы:

1.Мировая экономика.:Учеб. пособие для вузов/Под ред.проф.И.П.Николаевой.-2-е изд.,переработ. и доп.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2000.-575с.

2.Мировая экономика.:Учеб. пособие /Под ред. А.К. Корольчука, С.П. Гурко.-Минск: ИП «Экоперспектива»,2000.-240с.

3.Под ред. д.э.н., проф. Э.Э. Батизи “Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России” – М., 1998.

4.Е.Ф. Авдокушкин “Международные экономические отношения” – М., 1998.

5.К.А. Семенов “Международные экономические отношения” – М., 1998.