МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра мировой экономики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**на тему: Государственное регулирование внешней торговли**

МИНСК 2004

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1 Методы государственного регулирования внешней торговли

1.1 Тарифные методы регулирования

1.2 Нетарифные методы регулирования

2 Регулирование внешней торговли в Европейском Союзе

3 Особенности регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь

Заключение

Список использованных источников

Приложение

**ВВЕДЕНИЕ**

Регулирование внешнеэкономической деятельности государством принимало различные формы в течение истории; на современном этапе формы и методы воздействия на международную торговлю значительно варьируются исходя из того, какой внешнеторговой политики придерживается страна – либеральной или протекционистской. Степень и инструменты влияния правительства на экономику и, в частности, на внешнеторговую сферу, играют важнейшую роль в позиционировании страны в мировом экономическом сообществе.

Цель данной работы – раскрыть понятие государственного регулирования внешней торговли и установить его роль в современном мире. Задачи – рассмотреть тарифные и нетарифные методы регулирования, особенности государственного вмешательства во внешнюю торговлю в Европейском Союзе и в Республике Беларусь.

Структура данной работы включает три раздела, каждый из которых решает одну из указанных задач.

Объект изучения работы – способы и степень государственного вмешательства во внешнеторговую деятельность. Предметом исследования является теоретическое освещение возможных инструментов регулирования и сравнение существующих подходов к данной проблеме в Европейском Союзе и Республике Беларусь.

В процессе написания первого раздела данной работы были использованы в основном учебные пособия и теоретические статьи. При создании второго и третьего раздела применялись в основном статьи по данной тематике, а также монографии по проблеме государственного регулирования.

**1 МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

**1.1 Тарифные методы регулирования**

C развитием мировой экономики и международных экономических связей развивались и усложнялись инструменты внешнеэкономической политики государств, превратившись к настоящему моменту в комплексную систему механизмов реализации государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

В рамках внешнеторговой политики как составляющей внешнеэкономической политики выделяют две группы инструментов: таможенно-тарифная система и комплекс мер нетарифного регулирования.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. [9, 204]

Таможенные пошлины представляют собой косвенные налоги, взимаемые государством в протекционистских или фискальных целях с товаров в момент пересечения ими границ. Существует несколько классификаций пошлин. Прежде всего, по объекту обложения выделяют:

* импортные – пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции [1, с. 28];
* экспортные – налог, взимаемый с экспортных товаров при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Данный вид пошлины вводится чаще всего либо в целях увеличения валового дохода, либо для создания дефицита этого товара на мировых рынках, повышая тем самым мировые цены на данный товар. В развитых странах экспортные пошлины практически не применяются; Конституция США, например, даже запрещает их использование. [3, с. 68]
* транзитные пошлины, которые взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Они сдерживают товарные потоки и в большинстве стран мира рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей. [4, с. 214]

Любой налог на импортируемый или экспортируемый товар может взиматься в одной из следующих форм пошлины:

* адвалорная – пошлина, определяемая законом как фиксированный процент от стоимости экспортируемого или импортируемого товара с учетом или без учета транспортных расходов;
* специфическая – налог, определяемый как фиксированная сумма денег на каждую единицу товара (единицу измерения);
* смешанная пошлина – объединение адвалорного и специфического налогов. [12, с. 88]

Адвалорная пошлина может быть подсчитана и установлена только после определения таможенной стоимости товара. Расчет же таможенной стоимости товара не всегда объективен, прежде всего, из-за неформализованности этой процедуры. Например, таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе цены ФОБ (FOB – free on board), включающей кроме цены в стране отправки стоимость доставки товара в порт отправки, а также стоимость погрузки его на судно. Таможенная стоимость товаров в странах Западной Европы – членах Европейского союза определятся на базе цены СИФ (cost, insurance, freight – стоимость, страхование, фрахт), включающей помимо цены самого товара стоимость погрузки на судно, транспортировки из порта назначения, оплату фрахта судна и страховки товара. Такой метод определения таможенной стоимости товаров увеличивает таможенную пошлину на 5-7%. Специальная же пошлина очень проста в применении, однако, уровень защиты национальных производителей с ее помощью снижается в период инфляции и увеличивается в период дефляции, оставаясь постоянным и в том, и в другом случае для адвалорной пошлины. [12, с. 88 –89; 14, с. 96]

Существуют также особые пошлины, которые применяются страной либо в одностороннем порядке в защитных целях от недобросовестной конкуренции со стороны торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные действия со стороны других государств. Наиболее распространенными особыми пошлинами являются сезонные (применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера), антидемпинговые и компенсационные (накладываются на импорт тех товаров, при производстве которых использовались субсидии). Введение особой пошлины обычно становится крайним средством, к которому прибегают страны, когда все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны.

Таможенный тариф может устанавливаться на основе принципа тарифной автономии или по соглашению. В соответствии с принципом тарифной автономии страна самостоятельно фиксирует тариф и может его изменить по собственной инициативе. Конвенционные же пошлины устанавливаются на базе двустороннего или многостороннего соглашения.

Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками, однако, применяются и переменные – тарифы, ставки которых могут изменяться в установленных правительством случаях. Такие тарифы используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики. Страны могут использовать тарифную квоту – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой сверхквотной ставке тарифа. [15, с. 74]

Несомненной тенденцией современной мировой экономики является ее либерализация, выражающаяся, прежде всего, в уменьшении препятствий для свободного перемещения товаров и услуг. Так, с конца 40-х тарифы на ввоз промышленных товаров в развитые страны снизились на 90% - в среднем до 4%. [6, с. 141]. Нарастают процессы международной интеграции, проявляющейся в создании и укреплении межгосударственных торгово-экономических блоков – ЕС, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР, Андской группы. Однако на этом фоне легко заметить и противоположное явление – «двойные стандарты» развитых стран по отношению к развивающимся. Развитые страны, декларируя незыблемость принципов свободы торговли и требуя от других их неукоснительного исполнения, на практике повышают тарифы на импорт тех товаров, в торговле которыми развивающиеся страны могли бы иметь сравнительное преимущество, – продукцией трудоемких отраслей промышленности и сельского хозяйства. По подсчетам, развивающиеся страны ежегодно теряют до 50 млрд. долл. вследствие тарифной политики, проводимой развитыми государствами [6, с.145]. Выходя на мировой рынок, первые сталкиваются с тарифами, в четыре раза более высокими, чем платят вторые. Следовательно, снижение уровня таможенных пошлин вовсе не означает ликвидации регулирования.

* 1. **Нетарифные методы регулирования**

Степень воздействия государства на внешнюю торговлю в последние годы возросла во многом благодаря нетарифным ограничениям. Эти ограничения из-за своего скрытого характера дают возможность правительствам действовать почти бесконтрольно. Поэтому ВТО выступает против количественных ограничений в торговле и за замену их тарифами.

Нетарифные методы регулирования являются наиболее эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики в силу следующих причин:

* + во-первых, нетарифные методы регулирования, как правило, не связаны какими-либо международными обязательствами, и, следовательно, объем и методика их применения полностью определяются национальным законодательством страны;
  + во-вторых, они позволяют учесть конкретную ситуацию, складывающуюся в мировой экономике и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках определенного срока, что более удобно в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике;
  + в-третьих, применение нетарифных методов не влечет дополнительного налогового бремени для субъектов ВЭД. Тем не менее, они связаны с иными расходами участников внешней торговли (например, внесение платы за получение лицензии), что, несомненно, отражается на конечной цене товаров, предлагаемых потребителю. [10, с. 63]

Среди нетарифных методов регулирования торговли выделяют количественные, скрытые и финансовые методы.

Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Наиболее распространенной формой нетарифных ограничений является квотирование – ограничение количества или стоимости объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из нее (экспортная квота) за определенный период. Государство осуществляет квотирование путем выдачи лицензий на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и в то же время запрещает нелицензированную торговлю. [9, 259]

Лицензирование может быть самостоятельным инструментом государственного регулирования; в этом случае лицензия выдаются в форме разовой, генеральной, глобальной или автоматической. Основными способами распределения импортных лицензий являются аукцион на конкурентной основе и система явных предпочтений. Самым выгодным для страны и самым справедливым способом распределения лицензий является аукцион. В результате открытого аукциона устанавливается такая цена на импортные лицензии, которая приблизительно равняется разнице между ценой импортера и самой высокой внутренней ценой, по которой может быть продан импортный товар. Однако в реальности аукционы редко проводятся открыто и лицензии распределяются на коррупционной основе. В соответствии с системой явных предпочтений правительство закрепляет лицензии за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально размерам структуре спроса со стороны национальных импортеров.

«Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт. По сути «добровольные» экспортные ограничения представляют собой ту же квоту, только устанавливаемую не импортером, а экспортером. Зачастую экспортирующие страны находят обходные пути, а именно: переключаются на категории товаров, не подвергающиеся ограничениям; образуют предприятия за границей. [12, с. 46]

Наряду с количественными методами торговой политики существенную роль в настоящее время играют разнообразные методы скрытого протекционизма. По некоторым оценкам существует несколько сотен скрытых методов, с помощью которых страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. Наиболее распространенные из них:

* технические барьеры – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров и многое другое;
* внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке;
* политика в рамках государственных закупок – требование от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже не смотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных; [18, с. 56 –57]

Другими примерами скрытых методов ограничения торговли могут служить требования о содержании местных компонентов или получение «статуса страны с рыночной экономикой».

К финансовым методам регулирования торговли относятся субсидирование, экспортное кредитование и демпинг. Они направлены на снижение стоимости экспортируемого товара и, следовательно, повышение его конкурентоспособности.

Экспортная субсидия – это льготы и бюджетные выплаты экспортерам для расширения вывоза товаров. Правительство может также субсидировать отрасли, конкурирующие с импортом. Благодаря субсидиям экспортеры могут продавать свою продукцию на внешнем рынке дешевле, чем на внутреннем. Однако, увеличение экспорта сокращает количество товаров на внутреннем рынке и приводит к повышению внутренних цен, а вслед за этим снижается спрос. Кроме того, субсидии увеличивают расходы бюджета; в конечном результате, потери страны превышают прибыли.

Скрытое субсидирование экспортеров выражается через предоставление льгот по уплате налогов, через льготные условия страхования и различные виды экспортного кредитования.

Распространенной формой конкурентной борьбы является демпинг, заключающийся в продвижении товаров на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах, или даже ниже издержек. Демпинг может стать следствием внешнеторговой политики государства, если экспортер получает субсидию.

Как экспортные субсидии, так и демпинг в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Национальные антидемпинговые законодательства многих стран позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта преднамеренного демпинга. [24, с. 46]

Наиболее жесткой формой ограничения внешней торговли являются экономические санкции. Примером может служить торговое эмбарго, то есть запрещение ввоза в страну или вывоза из нее каких-либо товаров. Эмбарго вводится обычно по политическим мотивам – иногда даже несмотря на то, что это наносит ущерб самой стране-инициатору.

Особым режимом таможенно-тарифного регулирования является Общая система преференций. Суть ее состоит в предоставлении промышленно развитыми странами в одностороннем порядке тарифных льгот при импорте товаров из развивающихся стран. Система призвана способствовать экономическому росту развивающихся стран. [9, с. 240]

Тарифные и нетарифные методы воздействия государства на внешнюю торговлю широко используются многими странами. Для обоснования этих методов сторонники протекционизма приводят ряд доказательств, многие из которых, однако, могут быть опровергнуты.

Сторонники протекционизма считают, что ограничение импорта необходимо, чтобы поддержать отечественных производителей и сохранить рабочие места, что должно обеспечить социальную стабильность. Но с другой стороны, ограничивая конкуренцию, создаются условия для сохранения неэффективного производства. Обычно говорят, что протекционизм необходим для защиты молодых отраслей промышленности, которым требуется время, чтобы окончательно сформироваться и укрепить свои позиции на рынке. Однако определить действительно перспективные отрасли с точки зрения формирования новых сравнительных преимуществ страны достаточно трудно. Кроме того, протекционизм снижает стимулы к повышению эффективности, и в результате становление отрасли может затянуться. [16, с. 86]

Протекционистская политика часто проводится для пополнения доходов бюджета; эта практика популярна в странах, где еще не сформировалась эффективная налоговая система. Но поступления в бюджет будут зависеть от эластичности спроса на импорт по цене, и, следовательно, чем эластичнее будет спрос, тем больше возрастут доходы государства при ослаблении защиты.

Другим отрицательным последствием протекционизма является закономерная ситуация, когда такая политика, проводимая одной страной, вызывает ответную реакцию со стороны других, что усиливает конъюнктурные колебания на мировом рынке.

Тарифные меры приводят к увеличению налогового бремени на потребителей, которые из-за тарифов вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Тем самым часть доходов потребителей перераспределяется в государственную казну и их располагаемый доход снижается.

Страны, сокращая с помощью тарифа импорт и сохраняя занятость в отраслях, конкурирующих с импортом, косвенно сокращают и свой экспорт. Из-за тарифа иностранные партнеры получают за свой экспорт меньшую выручку, которую можно было бы использовать на закупку товаров, экспортируемых данной страной.

Наиболее распространенной формой государственного регулирования внешнеторговой деятельности является тариф, однако, в настоящее время наблюдается усиление значения и появления новых разнообразных форм нетарифного ограничения импорта и стимулирования экспорта. Несмотря на то, что следствием любой таможенной защиты является снижение совокупного благосостояния нации, все страны мира применяют те или иные торговые ограничения. Между тем при некоторых условиях использование тарифа может оказаться более эффективной мерой, чем экономическая пассивность. Важным является нахождение оптимального импортного тарифа для государства, потребителя и производителя.

**2 РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

**В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ**

В настоящее время внутри Европейского союза достигнут высокий уровень экономической и политической интеграции. Уже более тридцати лет существует Таможенный союз и проводится общая торговая политика. Создан единый внутренний рынок, торговля внутри ЕС составляет около 60% общего внешнеторгового оборота входящих в него стран [19, с. 56]. Валюты государств-членов ЕС по сравнению с валютами большинства стран мира относительно сильны и стабильны. Сложившаяся система права и институтов ЕС обеспечивает достаточно эффективное управление интеграционными процессами.

Если бы процесс европейской интеграции ограничился созданием зоны свободной торговли, то тарифы в торговле с третьими странами по-прежнему устанавливались бы национальными государствами, которые должны были бы самостоятельно определять свою торговую политику за пределами зоны свободной торговли. Однако государства-члены ЕС сразу же перешли к таможенному союзу, который в соответствии с правилами ГАТТ (генеральное соглашение по тарифам и торговле) предполагает не только отмену тарифов в торговле между государствами-участниками, но и установление единого внешнего тарифа. Для управления им необходима общая, согласованная линия.

Для выработки и осуществления такой линии предназначена общая торговая политика. Ее цели определены статьей 133 Договора и включают:

* установление и управление общим таможенным тарифом в торговле с третьими странами;
* заключение общих торговых соглашений с третьими странами;
* единообразное применение инструментов торговой политики. [23, с. 169]

Римский договор наделил Европейскую комиссию правом вступать в переговоры с третьими странами по вопросам тарифов и торговли от имени Сообщества и государств-членов. Комиссия имеет исключительное право готовить предложения по вопросам общей торговой политики. В этом процессе принимают участие несколько ее Генеральных директоратов (торговли, внешних отношений, сельского хозяйства, конкуренции и др.). [23, с. 170]

Представленные Комиссией проекты решений рассматриваются Советом и пронимаются квалифицированным большинством голосов, за исключением решений о начале антидемпинговых процедур и введении компенсационных сборов, где достаточно простого большинства, и заключения соглашений об ассоциации, которые требуют единогласия. Окончательная утряска интересов государств-членов осуществляется в «Комитете 113» при Совете ЕС, который состоит из постоянных представителей и других чиновников. Как правило, этот процесс сопровождается острыми дискуссиями, поскольку интересы государств-членов в конкретных вопросах расходятся. [22, с. 85]

Что касается принципов общей торговой политики ЕС, то они вызывали и до сих пор вызывают острые дискуссии как в самой Западной Европе, так и за ее пределами.

С одной стороны, в официальных документах утверждается, что ЕС не проводит протекционистскую политику и стремится к максимальной либерализации международной торговли. В обоснование этого тезиса приводятся несколько аргументов:

во-первых, ЕС как крупнейший в мире экспортер крайне заинтересован в продвижении товаров на иностранные рынки. Для того чтобы успешно справиться с этой задачей, он должен соблюдать принцип взаимности и открывать свой рынок для иностранных экспортеров;

во-вторых, ЕС только выигрывает от усиления конкуренции от усиления конкуренции на своем рынке, поскольку конкуренция является главным двигателем научно-технического и технологического прогресса, повышения эффективности и конкурентоспособности экономики;

в-третьих, режим свободной торговли – необходимое условие привлечения прямых иностранных инвестиций и, следовательно, ускорения экономического роста.

Многие факты подтверждают справедливость этих заявлений. На протяжении последних сорока лет Европейское сообщество внесло свой вклад в успешное завершение многосторонних торговых переговоров, в результате чего общий уровень таможенных тарифов во всем мире, в том числе и в ЕС, снизился более чем наполовину.

С другой стороны, в мире широко распространено мнение, что ЕС создан в первую очередь как протекционистский торговый блок, оставаясь таковым и по сей день. В подтверждение этих обвинений приводятся конкретные шаги ЕС, направленные на обеспечение максимальной защиты европейского рынка от иностранной конкуренции. Эксперты и представители третьих стран обращают внимание, в частности, на широкое использование властями ЕС дискриминационных нетарифных ограничений, которые в современных условиях являются более эффективным орудием протекционизма, чем тарифы.

Объяснений данному противоречию можно привести несколько. Очевидно, что сама логика международной торговли предполагает как сотрудничество, так и соперничество ее участников. Таким образом, ЕС стремится к достижению компромисса между соблюдением принципов свободной торговли и защитой собственных интересов в отдельных случаях (ярким примером является торговля сельскохозяйственной продукцией). Другим объяснением служит то, что философия торговой политики входящих в ЕС стран различна. Великобритания, Германия, Нидерланды, Бельгия, Дания и Люксембург традиционно являются твердыми приверженцами либеральной торговли. Франция, Италия, Испания и Португалия, напротив, считаются сторонниками протекционизма. Швеция, Финляндия и Австрия выступают за максимальную либерализацию торговли промышленными товарами, но проводят протекционистскую политику в области торговли услугами и сельскохозяйственными товарами. Следует учитывать и политический фактор: общеизвестно, что не только правительства национальных государств, но и службы ЕС находятся под влиянием сильных отраслевых лобби. [23, с. 171; 18, с. 112]

Инструменты общей торговой политики ЕС включают:

* Общий внешний тариф. Импортные товары, пересекающие границу любого из государств-членов ЕС с какой-либо третьей страной, облагаются пошлиной в соответствии с общим внешним тарифом ЕС. Таможенная процедура осуществляется один раз: в какое бы другое государство-член ЕС в дальнейшем ни поступил импортный товар, таможенная пошлина с него больше не взимается. Первоначально он представлял собой среднеарифметическое национальных тарифов; его дальнейшая эволюция была результатом общей торговой политики ЕС. [19, с. 54] В настоящее время большинство применяемых пошлин являются адвалорными. Таможенное обложение импорта существенно различается по отдельным группам товаров. Размер пошлины зависит прежде всего от степени обработки сырья. Для многих сырьевых товаров и полуфабрикатов, в импорте которых страны ЕС заинтересованы, таможенные пошлины либо вообще отсутствуют, либо незначительны. На полуфабрикаты и готовые изделия они заметно увеличиваются (пример приведен в таблице А.1). На сегодняшний день среднеарифметический уровень таможенного обложения составляет (в процентах от стоимости товаров): по нефти – 6,4, сырью (кроме нефти) – 1,6, полуфабрикатам – 6,2, готовым изделиям –7. [7, с. 35]
* Количественные ограничения. Римский договор сохранял за национальными государствами право устанавливать свои собственные количественные ограничения на импорт, даже если речь шла об импортных товарах из третьих стран, которые уже поступили на территорию другого государства-члена ЕС. Это давало возможность отдельным государствам защитить «чувствительные» отрасли национальной промышленности в условиях, когда конкурирующие товары без ограничения ввозятся на территорию других государств. С созданием Единого внутреннего рынка и упразднения таможенных границ национальные количественные ограничения были отменены; взамен были введены общие для всего Союза квоты по семи товарным позициям. [4, с. 165]
* Антидемпинговые и компенсационные меры. Заявления о принятии таких мер обычно представляются в Европейскую комиссию отраслевыми союзами предпринимателей или одной из компаний, действующей от имени значительного числа производителей данного товара. Из 100 заявлений удовлетворяется в среднем 14. комиссия проводит расследование, которое может длиться более полутора лет. Пока оно продолжается, могут быть установлены временные сборы. Окончательные решения по вопросу о решении антидемпинговых мер принимаются Советом ЕС. Их срок обычно ограничивается тремя годами, иногда – пятью. За 1995-2003 гг. число антидемпинговых расследований возросло в 2,4 раза; [24, с. 43]
* Защитные оговорки. Они предусматривают введение временных ограничений на импорт определенного вида товаров в том случае, если этот импорт наносит серьезный ущерб соответствующей отрасли промышленности внутри ЕС. Порог защитных мер обычно значительно выше, чем порог антидемпинговых и компенсационных мер.
* Правила происхождения товара. Одним из острых вопросов общей торговой политики ЕС является установление происхождения товара и определение порога, при котором товар, содержащий иностранные компоненты, признается товаром, произведенным на территории ЕС. Интернационализация производства делает все более трудным непротиворечивое решение этого вопроса. Основное правило определения страны происхождения товаров в ЕС следующее: новый товар, в производство которого вовлечено две и более страны, будет считаться происходящим из страны, в которой осуществлялся последний по времени экономически оправданный существенный процесс его изготовления, выполняемый на предприятии, оборудованном для этих целей. Вместе с тем действуют специальные правила определения страны происхождения для высокотехнологичных изделий: они могут свободно продаваться внутри ЕС на более льготных тарифных условиях, нежели другие товары из этих стран; и это способствует передачи технологий и ноу-хау в ЕС; [7, с. 32 – 33]
* Определение таможенной стоимости товара. В ЕС определение таможенной стоимости товара проводится в соответствии с Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ, который является международно-правовым стандартом. Кодекс закрепляет в качестве основного принципа таможенной оценки использование цены сделки, под которой понимается цена, реально уплаченная за импортируемые товары. В цену сделки могут включаться некоторые дополнительные расходы (например, затраты покупателя на лицензионное вознаграждение, комиссионные и брокерские вознаграждения, стоимость упаковки и др.);
* Установление норм охраны окружающей сред, здравоохранения, защиты прав потребителей и т. д. Протекционистский мотив в применении данных норм очевиден лишь в отдельных малочисленных случаях – в основном, преследуются декларируемые цели: защита от низкокачественных и опасных товаров.

Составляющей таможенного тарифа являются преференции, предоставляемые некоторым странам согласно двусторонним договоренностям. В настоящее время в Европейском Союзе действует шесть схем предоставления преференций. Наиболее общая из них – схема Общей системы преференций (ОСП). Страна производства товаров должно подтверждаться сертификатом происхождения; необходимо также соблюдение требования прямой отгрузки товара из страны-экспортера в ЕС. ОСП распространяется на развивающиеся страны и на некоторые страны с переходной экономикой. Республика Беларусь также включена в этот список. [2, с. 264]

Все товары, в отношении которых действует ОСП, разделены на четыре группы в зависимости от чувствительности их импорта для рынка ЕС. Однако, некоторые, такие, как текстиль и черные металлы, вообще выведены за пределы ОСП. Их ввоз ограничивается определенными квотами. Тарифные преференции определяются путем модуляции ставок пошлин в зависимости от принадлежности к одной из этих групп: 15% – для очень чувствительных товаров (т. е. на столько снижается ставка тарифа), 30% – для чувствительных, 65% – для получувствительных, с нечувствительных товаров таможенная пошлина не взимается. Сельскохозяйственный раздел ОСП более ограничен по сравнению с промышленным. Это связано с тем, что система преференций направлена на поощрение именно индустриального развития стран «третьего мира», а не экспорта конкурирующей агропродукции. Так, на большинство видов агропродукции установлены либо специфические, либо смешанные пошлины; преференции же действуют только в отношении адвалорной. [14, с. 86; 7, с. 34]

В настоящее время центральное место в общей внешнеторговой политике ЕС занимают многосторонняя экономическая дипломатия в рамках ГАТТ/ВТО и решение торгово-политических вопросов, связанных с расширением ЕС.

Итак, в рамках Европейского Союза действует общая торговая политика, официальной целью которой считается свободная внешняя торговля. На практике же ЕС использует разнообразные методы тарифной и нетарифной защиты для своих чувствительных отраслей от иностранной конкуренции. Средний уровень тарифов на импорт в ЕС является невысоким – примерно 4 - 5%, а на готовые изделия - 6,2%; однако ставки пошлины значительно различаются по товарным позициям. Среди нетарифных методов регулирования внешнеторговой деятельности в последнее время все большее внимание уделяется антидемпинговым мерам. Существующая система преференций направлена на поощрение промышленного экспорта развивающихся стран. Страны ЕС являются участниками ВТО и принимают активное участие в разработке международных торговых договоров.

**3 ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Оценка системы государственного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь крайне необходима и актуальна на современном этапе интернационализации производства, расширения Европейского Союза на восток, желания страны вступить во Всемирную торговую организацию. Особенностью внешнеторговой политики и, одновременно, препятствием на пути к интеграции в мировую торговлю для Беларуси является проведение политики достаточно жесткого протекционизма, что находит отражение не только в методах тарифного и нетарифного регулирования, но и в механизме административного контроля внешнеторговой деятельности, методах стимулирования экспорта и импортозамещения, валютном регулировании и контроле.

Неотъемлемой частью таможенного законодательства и основным элементом регулирования внешней торговли в Республике Беларусь является таможенный тариф. Таможенные пошлины определяются Советом Министров. В настоящее время действуют пошлины, введенные Постановлением Совета Министров №865 от 28 июня 2002г. «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» [17, с. 2]. Согласно расчетам НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, средневзвешенный уровень пошлин составляет 9,8% (их среднеарифметический уровень равняется 12%), в том числе по сельскохозяйственной продукции – 12%, по промышленной – 9,6% [7, с. 35]. Так же, как и в ЕС, существует тенденция возрастания ставки таможенной пошлины в зависимости от увеличения степени обработки сырья (пример и сравнение тарифных ставок Республики Беларусь и ЕС представлены в таблице А.1). Применяемые в Беларуси и ЕС ставки на некоторые готовые товары сравниваются в таблице А.2.

Как можно заметить, уровень тарифной защиты в Республике Беларусь превышает имеющийся в странах ЕС. Однако в Евросоюзе более развита система мер нетарифного регулирования, чем в нашей республике. Следует также учитывать различие в уровнях развития Беларуси, страны с переходной экономикой, и ЕС, одного из наиболее развитого региона мира. В подобных условиях невозможно абсолютное копирование опыт Евросоюза, так как необходимо до определенного момента осуществлять поддержку и защиту отечественных производителей.

Беларусь также имеет собственную автономную систему преференций, пользователями которой являются развивающиеся страны. В перечень чувствительных товаров Республике Беларусь в основном входит продукция пищевой (мясо, молоко и молочные продукты, подсолнечное масло, маргарин, колбасы, сахар и др.), а также химической (шины, удобрения минеральные, лекарственные средства), легкой (хлопчатобумажные ткани, продукция швейной промышленности, обувь, ковры) и машиностроительной (грузовые автомобили, телевизионная техника, тракторы, продукция металлургической промышленности) отраслей. В отличие от дезагрегированного аналогичного списка ЕС, список чувствительных товаров Беларуси представлен товарными позициями по четырех- и даже двухзначному коду. Основная часть товаров из данного перечня в Республике Беларусь облагается по ставкам в пределах 10-20%. Очевидна недостаточная степень тарифной защиты товаров, отнесенных к разряду чувствительных, и одновременно экономически необоснованная раздутость списка. [13, с. 63]

Протекционистская государственная политика проявляется и в использовании нетарифных инструментов внешней политики.

При определении страны происхождения и таможенной стоимости товара в Республике Беларусь применяются нормы, выработанные международной практикой, и не существует значительных отличий от законодательства ЕС в этой области [7, с. 35].

В настоящий момент квотирование импорта установлено Правительством Республики Беларусь в отношении следующих товаров:

* алкогольных изделий и спирта этилового из пищевого сырья;
* табачных изделий;
* сахара-сырца тростникового; [2, с. 272]

Советом министров Республики Беларусь утверждены исчерпывающие перечни товаров:

* экспорт которых осуществляется по специальным лицензиям образца ЕС для торговли текстильными изделиями;
* экспорт которых осуществляется по лицензиям Министерства торговли;
* импорт которых осуществляется по лицензиям Министерства торговли;
* экспорт которых осуществляется при условии регистрации контрактов в Министерстве торговли. [1, с. 114]

В соответствии с Положением о порядке выдачи лицензий на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь, Министерством торговли выдаются следующие виды лицензий:

* разовые – выдаются на один контракт на срок до 12 месяцев;
* генеральные – выдается по решению Совета Министров Республики Беларусь, при реализации товаров в пределах установленных квот, при выполнении межправительственных соглашений либо при экспорте товаров собственного производства; при реализации квотируемого товара генеральная лицензия действует в пределах текущего календарного года, в остальных случаях – в пределах 12 месяцев с момента выдачи лицензии;
* специальные – выдаются заявителю на экспорт текстильных изделий в страны Европейского Союза и Турцию. [10, с. 65]

Одним из способов защиты национальных производителей от иностранной конкуренции является налог с продаж импортной продукции, который различается в зависимости от типа товара; например, налог с продаж импортной пищевой продукции составляет 15%.

Крупнейшим партнером Беларуси по импорту является Россия: ее импорт в республику составил 7559,3 млн. долларов США в 2003г., и это 65,7% от всего объема импорта в Беларусь [25]. В 1995 г. между Россией и Беларусью было подписано соглашение о создании Таможенного союза. Несмотря на этот факт в настоящее время существует множество препятствий для проведения свободной торговли между странами и обеспечения равной конкуренции между предприятиями «союзных» стран. Основной проблемой во внешнеторговых отношениях между Республикой Беларусь и Россией являются так называемые технические барьеры. В официальных документах декларируется всевозможное содействие торговле со стороны правительств обеих стран, однако де-факто постоянно создаются новые либо усложняются существующие нетарифные барьеры. Например, сертификаты качества продукции питания, изданные в России не действительны в Беларуси. Расходы импортеров на приобретение многочисленных сертификатов (экологического, ветеринарного и пр.), на продление лицензии, на уплату налога с продажи импорта закономерно увеличивают рыночную цену товара и делают его менее конкурентоспособным на белорусском рынке. В результате сокращаются как импортные, так и экспортные потоки (в силу того что российские граждане не получают дополнительный доход от экспорта, который они могли бы расходовать на белорусский импорт).

Правительство Беларуси, проводя протекционистскую политику, не только препятствует импорту, но и пытается поддерживать национальных экспортеров, выдавая предприятиям субсидии или кредиты на льготной основе. Однако, очевидно, что эти расходы не окупаются, а лишь увеличивают дефицит государственного бюджета, т. к. не стимулируется конкурентная борьба. Правительство Республики Беларусь устанавливает квоты и высокие тарифы на агропродукцию; более того, в 2004 г. организации обязаны выплачивать 2% от выручки от реализации в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. Тем не менее, сельскохозяйственная продукция Беларуси не только является неконкурентоспособной на мировом рынке – большинство предприятий в данной отрасли производства убыточны и неэффективны. [21, с. 36 – 37]

Для вступления Республики Беларусь в ВТО необходимо существенно изменить правовую базу государственного регулирования ВЭД, снизить тариф и отменить количественные ограничения импорта. Присоединение республики к ВТО, несомненно, принесет ей ряд преимуществ; но с другой стороны, резкие изменения в тарифных ставках и отмена основных мер нетарифного регулирования поставят в тяжелое положение большинство отечественных производителей. Возможность роста экспорта в условиях низкой конкурентоспособности белорусских товаров и жесткой антидемпинговой политики на мировом рынке маловероятна. Принимая это во внимание, можно сделать вывод, что присоединение Беларуси к ВТО будет выгодным для экономики только при соответствии показателей макроэкономической политики выдвигаемым требованиям либерализации внешнеторговой политики. В противном случае такая либерализация поставит республику в крайне невыгодное положение, поскольку фактически превратит страну в экспортера сырья и низкотехнологической продукции.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь имеет ярко выраженные протекционистские черты. Правительство ограничивает потоки импорта посредством высоких (по сравнению с европейскими) тарифов и через разнообразные нетарифные ограничения. Кроме того, государство поддерживает национальных экспортеров через субсидирование и предоставление льготных кредитов. Торговые отношения с крупнейшим экономическим партнером Беларуси – Россией фактически развиваются очень медленно, несмотря на создание таможенного союза между странами и заключение других соглашений, которые, к сожалению, не находят реального применения. Очевидно, что требуется новая доктрина, преодолевающая закрытость экономики Беларуси, но не любой ценой, а с ориентацией ее на экономический рост, согласованием с общей макроэкономической политикой государства.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В современном мире ни одна страна не придерживается политики абсолютного либерализма или открытости экономики. Для регулирования внешней торговли государство использует инструменты, которые можно подразделить на тарифные (т.е. использование таможенного тарифа) и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг). Тенденцией настоящего времени отмечается сокращение тарифных ограничений и одновременное увеличение и усложнение нетарифных барьеров внешней торговли.

Реализуемая в Европейском Союзе общая торговая политика направлена на минимизацию государственного регулирования в тех сферах, где ЕС производит высоко конкурентоспособную продукцию либо в отраслях, где страны-члены Союза не имеют цели завоевать значительной ниши. Что касается продукции, отнесенной к категории чувствительной, то здесь правительство проводит политику защиты национальных производителей, ограничивая различными методами импорт.

В Республике Беларусь проводится политика протекционизма, выражающаяся в ограничении импорта высокими тарифными ставками и, более того, в поддержке экспортеров через субсидирование. Очевидно, что характер и задачи внешнеэкономического, в том числе тарифного регулирования тесно связано с общей экономической обстановкой в стране, с внутренними и внешними условиями ее развития. Резкая либерализация внешней торговли невозможна и нецелесообразна – она должна следовать за соответствующими преобразованиями внутренней экономики страны. Однако изменение курса внешнеторговой политики от ее закрытости к постепенной либерализации можно начать, если осуществить ряд прогрессивных преобразований в отношениях с Россией – крупнейшим белорусским внешнеторговым партнером.

Беларуси стоит учесть западноевропейский опыт в сфере регулирования внешней торговли, т. к. ЕС является вторым по величине торговым партнером республики, однако, не имеет смысла копировать законодательство ЕС, т. к. оно не учитывает особенности переходной экономики Беларуси.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

* 1. Антонова Н.Б. Государственное регулирование экономики. Мн. Асвета. 2002. 134 с.
  2. Гаврилко Г.Н. Республика Беларусь и западноевропейская интеграция // Беларусь и мировые экономические процессы: Сборник научных трудов / Под ред. В.М.Руденкова. Мн.: УП «Технопринт», 2003. С.262 –274.
  3. Государственное регулирование рыночной экономики / Под общ. ред. Кушлина. М. 2002. 468 с.
  4. Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования. М.: Деловая литература, 1999. 293 с.
  5. Европейская комиссия о барьерах в торговле США // БИКИ. 2002. №148. С. 1, 4 – 5, 16.
  6. Жиляев К.В. Основные тенденции развития международной торговли в 90-е годы // Проблемы прогнозирования. 2003. №6. С. 139 – 152.
  7. Забавский Г.В. Оценка систем тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и Европейского Союза // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. 2004. №2. С. 29 – 37.
  8. Итоги внешней торговли Республики Беларусь в 2003г. // Таможня и ВЭД. 2004. №2. С. 6 – 7.
  9. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х частях. М.: Международная экономика, 2003. 415 с.
  10. Коваленко Е.И. Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности // Право Беларуси. 2003. №15 (39). С. 62 – 69.
  11. Михайлова-Станюта И. Открыта ли экономика Беларуси? // Белорусский банковский бюллетень. 2003. №14. С. 45 – 49.
  12. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. М.: Высшая школа, 2002. 336 с.
  13. Михневич А. Присоединение к ВТО: условия и этапы // Белорусская думка. 2003. №2. С. 62 – 67.
  14. Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002. 230 с.
  15. Нечаева Е. Государственное регулирование и экономическая безопасность Внешней торговли // Финансы и кредит. 2002. №15. С. 73 – 79.
  16. Новокшонова Л.В., Трифонов Ю.В. мировое хозяйство.
  17. Рясенцева О.Д. Находить и не терять: так не бывает? Беларусь на пороге ВТО // Дело (Восток+Запад). 2004. №2. С. 2 – 3.
  18. Современные мировые экономические отношения / Под ред. Матюшевской. М.: Центр, 2003. 250 с.
  19. Сорокин Г.Н. От монополии внешней торговли к регулированию ВЭД // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. №1. С. 55 – 59.
  20. Торговля в экономической системе. Мн.: БГЭУ, 2002. 124 с.
  21. Туева В.Ф. Финансовое обеспечение агропромышленного комплекса в 2004 г. // Белорусское сельское хозяйтво. 2004. №4. С. 36 – 37.
  22. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. М.: Анкил, 2002. 174 с.
  23. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. М.: Международные отношения, 2003. Часть 1. 400 с.
  24. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // Мировая экономика и международные отношения. 2003. №3. С. 42 – 48.
  25. http://www.president.gov.by/Minstat/main.html - официальная национальная статистика Республики Беларусь.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Таблица А.1. Ставки тарифов на продукцию, отличающуюся**

**степенью обработки хлопка [7, с. 35]**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Таможенная ставка, в процентах от стоимости товаров | |
| ЕС | РБ |
| хлопок-сырец | 0 | 0 |
| хлопчатобумажная пряжа | 4,4 | 5 |
| хлопчатобумажные ткани | 8,4 | 10 |
| трикотажные изделия из хлопка | 12,4 | 25-30 |

**Таблица А.2. Сравнение тарифных ставок ЕС и Республики Беларусь**

**на некоторую продукцию [7, с. 35]**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Товар | Ставка таможенной пошлины, в процентах от стоимости товаров | |
| ЕС | РБ |
| легковые автомобили | 10 | 30 |
| грузовые автомобили | 0-22 | 25 |
| игрушки | 4,7 | 15 |
| холодильники | 1,5-2,2 | 30 |