**Введение**

Международная торговля – основная форма международных экономических отношений, поскольку она включает в себя торговлю не только товарами в вещественном понимании этого слова, но и самыми разнообразными услугами. Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торговых отношений – предметом обсуждений в одной из наиболее влиятельных международных организаций – Всемирной торговой организации (ВТО). Региональные интеграционные процессы – основная тенденция развития современного мирового хозяйства – также начинаются с ликвидации барьеров во взаимной торговле. Многие предприятия участвуют в международной торговле, импортируя необходимые материалы и экспортируя готовую продукцию, а каждый человек активно участвует в международной торговле, покупая импортные товары. В этой связи тема работы представляется очень актуальной.

Внешняя торговля, выступая, практически, как синоним понятию мировой торговли, имеет непосредственное значение для развития национальной экономики. Поэтому развитие внешней торговли и экономическое положение страны находятся в неразрывной связи. Более высокому уровню экономического развития соответствуют более прогрессивные методы ведения международной торговли и более благоприятная (с точки зрения обеспечения национальной и экономической безопасности страны) структура экспорта и импорта.

Целью данной работывыступает рассмотрение международной торговли товарами и услугами как главной формы международных экономических отношений и выявление основных направлений ее регулирования в современных условиях.

Задачи работы:

– определить теоретические основы международной торговли и показать ее выгодность для всех стран-участников;

– рассмотреть основные тенденции развития международной торговли в современном мировом хозяйстве;

– проследить основные направления развития торговой политики России как на национальном, так и на международном уровне на современном этапе.

Несмотря на усиливающуюся интеграцию мировых рынков, политические, психологические и технические преграды на пути передвижения товаров и услуг между странами все еще остаются существенными. Устранение этих преград привело бы к весьма значительной трансформации мирового хозяйства, а также национальных хозяйств всех стран мира. По мнению многих экономистов, первые очевидные признаки такой трансформации появились уже в 1970-е годы прошлого века. В большинстве промышленно развитых стран мира начали осознавать, что такие новые индустриальные державы, как Южная Корея, Гонконг и Бразилия, вполне способны производить многие виды промышленной продукции (например, одежду, электронное оборудование, суда и автомобили) с меньшими издержками, чем в развитых странах. Адаптация к новым тенденциям потребует огромных и весьма болезненных перемен. Без этих перемен страны, ныне входящие в группу промышленно развитых, утратят свои преимущества в будущем мире, где способность производить базовую промышленную продукцию, вероятно, станет гораздо более обычной, чем когда-либо в прошлом. [1, С. 192]

# 1. Теоретические основы международной торговли

международный национальный торговля политика

**1.1 Модели, применяемые в международной торговле**

Международная торговля представляет собой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. Все страны мира так или иначе вовлечены в международное разделение труда, которое расширяет и укрепляет сырьевую и рыночную базу экономического развития, снижает затраты производства товаров и услуг и, в итоге, способствует ускорению экономического роста. Международная торговля, определяющая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации (ВТО), на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым второе создает благоприятные условия для развития первого. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства. [2, С. 205]

Международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. В этой связи один из основных вопросов, на который дает ответ теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе этого выигрыша, или, иначе говоря, чем определяются направления внешнеторговых потоков.

Экономическая теория показывает, что международная торговля, в основе которой лежит специализация, является, фактически, средством повышения производительности имеющихся в стране ресурсов и, таким образом, увеличения объема национального производства и повышения уровня благосостояния страны.

Основы теории международной торговли были заложены еще Адамом Смитом в конце 18 века. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек производства товаров (теория абсолютных преимуществ). Он отмечал, что следует импортировать из страны те товары, издержки производства которых в данной стране абсолютно меньше, а экспортировать в страну те товары, издержки на производство которых ниже в других странах. А. Смит показал, таким образом, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами.

Давид Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных преимуществ действует автоматически и сам по себе приводит к оптимальной специализации. Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии затрат. [10, С. 75]

Современные западные экономисты в еще большей степени развили и модифицировали эту модель, создав так называемую модель альтернативных издержек (автор – американский экономист Г. Хаберлер).

Если же международная торговля имеет место, то каждой из стран будет выгоднее производить тот товар, альтернативные издержки производства которого, выраженные в другом товаре, у нее меньше, чем в другой стране.

Таким образом, специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако рассматриваемая модель связана с рядом упрощений, так как она исходит:

– из наличия лишь двух стран и двух товаров;

– из того факта, что торговля между странами является свободной (т.е. не происходит вмешательства государства в эту сферу);

– из совершенной мобильности труда внутри каждой страны и невозможности обмена рабочей силой между странами;

– из постоянных затрат производства;

– из отсутствия транспортных затрат и каких-либо технологических изменений;

– из полной взаимозаменяемости ресурсов при альтернативном их использовании (т.е. при их использовании в других производствах). [11, C.89]

На практике же эти условия чаще всего не выполняются: расширение производства во многих отраслях связано с ростом предельных издержек; далеко не всегда производственные ресурсы являются взаимозаменяемыми при переходе к производству альтернативных товаров, и т.п. Все эти факты ведут к тому, что специализация имеет свои границы. Поэтому в реальности в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, например, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

Кроме принципа сравнительных преимуществ, в экономической теории существует еще несколько теорий международной торговли:

Теория Хекшера-Олина, в отличие от теории сравнительных преимуществ, дает ответ на вопрос: в силу каких причин возникают межстрановых различия в сравнительных издержках производства товаров? Такие различия приверженцы этой теории объясняют тем, что, во-первых, в производстве различных товаров ресурсы используются в различных соотношениях и, во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран ресурсами. Эта теория успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые сегодня в мировой торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако, структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается.

Теория Хекшера – Олина была значительно развита и обогащена новыми закономерностями благодаря американскому экономисту В. Леонтьеву, который, проверяя эту теорию на практике, пришел к парадоксальным результатам, доказав, что в американском экспорте после войны преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие (учитывая, что в это время в США капитал был относительно избыточным фактором производства). В результате этих изысканий выяснился ряд новых обстоятельств, влияющих на международную специализацию:

– неоднородность факторов производства, и, прежде всего, рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации.

С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую значительных затрат неквалифицированного труда.

Позиция, которую фирма занимает в отрасли, определяется тем, за счет чего фирма обеспечивает свою прибыльность (конкурентное преимущество). Прочность позиций в конкурентной борьбе обеспечивается либо более низким, чем у конкурентов, уровнем издержек, либо дифференциацией производимого продукта (повышением качества, созданием продукции с новыми потребительскими свойствами, расширением возможностей послепродажного обслуживания и т.д.). [13, С. 51]

Для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны. М. Портер выделяет четыре детерминанта конкурентного преимущества страны.

Во-первых, обеспеченность факторами производства, причем в современных условиях главную роль играют так называемые развитые специализированные факторы (научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т.д.), целенаправленно создаваемые страной.

Во-вторых, параметры внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, который, в зависимости от своего объема и структуры, позволяет использовать эффект масштаба, стимулирует нововведения и повышение качества продукции, подталкивает фирмы к выходу на внешний рынок.

В-третьих, наличие в стране конкурентоспособных отраслей-поставщиков (что обеспечивает быстрый доступ к необходимым ресурсам) и родственных отраслей, производящих взаимодополняющую продукцию (что дает возможность взаимодействовать в сфере технологий, маркетинга, сервиса, обмениваться информацией и т.д.). В приложении Б приведемвыводы классической и современной теорий международной торговли.

Таким образом, формируются, по выражению М. Портера, кластеры национальных конкурентоспособных отраслей. Наконец, в-четвертых, конкурентоспособность отрасли зависит от национальных особенностей стратегии, структуры и соперничества фирм, то есть от того, каковы условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

# 1.2 Инструменты регулирования международной торговли

Регулирование международной торговли осуществляется с помощью нетарифных (административных) и таможенно-тарифных методов. Рассмотрим подробно каждый из них.

Нетарифные методы включают широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств, некоторые из них непосредственно не связаны с внешнеэкономическим регулированием, но, тем не менее, оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю. В частности, согласно принятой в ООН наиболее распространенной классификации нетарифных методов регулирования во внешней торговле, эти методы делятся на три вида. К первому виду относятся методы, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые «добровольные» ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т.д. Первый вид – самый многочисленный и охватывает более половины всех. Второй вид включает методы, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, розливу и т.п. К третьему виду относятся методы, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату.

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относят лицензии и квоты. Практически все промышленно развитые страны применяют эти нетарифные методы. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство (в России – Министерство внешнеэкономических связей) выдает разрешения на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые странами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур. Основные виды лицензий можно свести к следующим двум типам: генеральной лицензии, разрешающей беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки, в течение определенного периода времени, и разовой лицензии, разрешающей импорт (или экспорт) определенного товара определенному импортеру (экспортеру) с указанием количества товара, его стоимости, страны его происхождения (или назначения), а в ряде случаев также и таможенного пункта, через который должен быть осуществлен ввоз (или вывоз) товара. [7, C.34]

В настоящее время международная практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

– товары, лицензии на экспорт которых выдаются в пределах установленных квот (в основном, товары, экспортируемые в связи с выполнением Россией международных обязательств);

– товары, имеющий специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойного применения, лекарственное сырье и др.).

В последнее десятилетие широкое распространение получила практика заключения соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые навязываются ведущими западными государствами более слабым в экономическом или политическом отношении экспортерам.

Проблемы возникают, когда квоты распределяются между странами, потому что необходимо гарантировать, чтобы товары из одной страны не переправлялись с нарушением установленной в ней квоты во вторую страну.

Импортные квоты не обязательно предназначены для защиты отечественных производителей. Экспортные квоты могут устанавливаться для обеспечения отечественных потребителей достаточными запасами товаров по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт путем ограничения поставок на зарубежные рынки. Подобные ограничения посредством соглашений по различным видам товаров позволили квотировать странам-производителям такие товары, как кофе и нефть, в результате чего цены на эти продукты возросли в странах-импортерах. [15, С. 49]

Особое место в ряду нетарифных методов регулирования занимают стандарты. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства.

В развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского Союза.

Классическим методом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим методам регулирования внешней торговли.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях при экспорте из данной страны. Взимая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность. Взимая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз из страны тех из них, на которые не удовлетворен спрос среди собственных потребителей, либо вывоз которых по каким-либо причинам является нежелательным.

В настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. Учитывая особенности, присущие таможенным тарифам отдельных стран, их можно разделить на следующие группы:

– тарифы промышленно развитых государств;

– тарифы развивающихся стран.

Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, являются многоколонными, т.е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования. Под режимом наибольшего благоприятствования понимается условие в международных торговых и экономических соглашениях, которое предусматривает предоставление договаривающимся государствам друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуются или будут пользоваться у них любое третье государство. По способу взимания различают следующие пошлины:

– адвалорные, определяемые в процентах от цены товара;

– специфические, исчисляемые со штуки, объема или веса;

– комбинированные, включающие оба способа установления величины пошлины;

– сезонные, которые взимаются в определенное время года, например, во время уборки урожая.

По экономическому содержанию таможенные пошлины делятся на:

– фискальные, призванные увеличить доходы государственного бюджета;

– протекционистские, которые используются в целях защиты некоторых отраслей национальной промышленности от притока иностранных товаров;

– преференциальные ввозные пошлины для некоторых товаров из определенных стран;

– льготные пошлины, вводимые для отдельных стран с целью поощрения импорта каких-либо товаров;

– уравнительные, т.е. дополняющие основные ввозные пошлины с целью выравнивания цен импортных товаров с ценами на товары национального производства;

– компенсационные, которые используются в том случае, если на импортируемые товары давались государственные субсидии при их производстве или экспорте страной – экспортером;

– антидемпинговые, которые применяются для противодействия импорту из тех стран, чье правительство предоставляло своим предпринимателям экспортные премии. [5, C.67]

В таможенно-тарифной практике наибольшее распространение получили адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной.

Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности – текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь – электротехнического машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых странах используется метод построения тарифов на основе эскалации пошлин, т.е. повышение их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки. Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и, особенно, на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

Таможенным тарифам принадлежит важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связано, прежде всего, с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того, пошлины являются весьма существенным источником поступлений в государственный бюджет.

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможенных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во взаимной торговле, установили общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Все более важную роль в регулировании внешней торговли приобретают мероприятия международных организаций, членами которых являются развитые капиталистические и развивающиеся страны, в частности Всемирная торговая организация. [16, С. 54]

После второй мировой войны предпринимались попытки создания международной торговой организации, призванной обеспечить глобальную координацию торговой стратегии. Результатом специальных переговоров в Женеве было заключено соглашение по вопросам тарифов и торговли, получившее название ГАТТ.

**2. Участие России в международной торговле**

**2.1 Сущность и назначение всемирной торговой организации**

Всемирная торговая организация – это и организация, и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 года (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соглашения ВТО ратифицировались парламентами всех стран-участниц.

Главные задачи ВТО – либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей. Страны-члены ВТО, которых на май 2005 г. насчитывалось 148, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств. Решения принимаются всеми государствами-участниками обычно методом консенсуса, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО. Принятие решения большинством голосов тоже возможно, но в ВТО такой практики пока не было; в рамках работы предшественника ВТО, ГАТТ, такие единичные случаи имели место. Решения на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается как минимум один раз в два года. В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе представителей членов ВТО, обычно послов и глав делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров. Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам. Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне иерархии ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Совет по торговле товарами, в свою очередь, руководит деятельностью специализированных комитетов, осуществляющих контроль за соблюдением принципов ВТО и выполнением соглашений ГАТТ-1994 в сфере торговли товарами. Совет по торговле услугами осуществляет контроль за выполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам. Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо осуществления контроля за выполнением соответствующего соглашения (ТРИПС), занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением вопросов в таких областях, как защита окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые соглашения.

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 500 штатных сотрудников; его возглавляет генеральный директор. Секретариат ВТО, в отличие от подобных органов других международных организаций, не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. Основные обязанности Секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации. Секретариат также обеспечивает некоторые формы правовой помощи в процессе разрешения споров и консультирует правительства стран, желающих стать членами ВТО. На сегодняшний день таких стран насчитывается более двадцати.

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

Основные правила и принципы ВТО отражены в многосторонних торговых соглашениях, которые затрагивают торговлю товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, разрешение споров и механизм обзора торговой политики.

Ключевые принципы ВТО были впервые сформулированы в ГАТТ 1947 года. С 1947 по 1994 год ГАТТ представлял собой форум для проведения переговоров по снижению таможенных пошлин и других торговых барьеров; текст Генерального соглашения оговаривал важные правила, в частности, недискриминацию. Впоследствии в результате переговоров Уругвайского раунда (1986–1994) основные принципы были расширены и получили развитие и уточнение в других соглашениях. Так, были созданы новые правила по торговле услугами, по важным аспектам интеллектуальной собственности, по разрешению споров и обзорам торговой политики.

ГАТТ в новой редакции 1994 года сейчас является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся специфических секторов, таких как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем, например, государственной торговли, стандартов на различную продукцию, субсидий и действий, предпринимаемых против демпинга. Два фундаментальных принципа ГАТТ – это недискриминация и обеспечение доступа на рынок.

Принцип недискриминации реализуется через применение режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ), при котором страна обеспечивает одинаковые условия торговли для всех участников ВТО, и национального режима, при котором импортированные товары не могут подвергаться дискриминации на внутреннем рынке. Доступ на рынок обеспечивается, помимо применения РНБ и национального режима, также путем отмены количественных ограничений импорта в пользу таможенных тарифов, которые являются более эффективным средством регулирования товарооборота, а также гласностью и прозрачностью в вопросах торговых режимов стран-участниц.

Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки, будь то трансграничная торговля, потребление услуг за рубежом, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц, – были впервые документально закреплены в новом Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Однако в силу специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим применяются здесь со значительными исключениями, которые индивидуальны для каждой страны. Аналогично, отмена количественных квот носит выборочный характер, решения о ней принимаются в ходе переговоров.

Члены ВТО берут на себя индивидуальные обязательства в рамках ГАТС, в которых они заявляют, какие из секторов услуг и в какой степени они готовы открыть для иностранной конкуренции.

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, в которых оговаривается, как интеллектуальная собственность должна быть защищена в процессе осуществления торговых операций.

Соглашение о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, предусматривает создание системы, в которой страны могли бы урегулировать свои разногласия в ходе консультаций. Если это не удается, они могут следовать четко отлаженной поэтапной процедуре, которая предусматривает возможность решения вопросов группой экспертов и дает возможность подавать апелляцию на данные решения с соответствующим правовым обоснованием. О доверии к данной системе свидетельствует количество споров, которые выносились в ВТО: 167 дел к марту 1999 г. в сравнении с 300 делами, которые были рассмотрены в течение всего периода существования ГАТТ (1947–94 гг.)

Задача механизма обзора торговой политики заключается в усилении прозрачности, в разъяснении торговой политики тех или иных стран, и в оценке последствий ее проведения. Политика всех стран-членов ВТО подвергается регулярному «рассмотрению»; в каждом обзоре содержатся отчеты соответствующей страны и Секретариата ВТО. С 1995 года был произведен обзор политики 45 стран – членов организации.

**2.2 Развитие международной торговли России**

В 1993 году Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ). В соответствии с действующими процедурами была создана Рабочая группа по присоединению России к ГАТТ, преобразованная после учреждения в 1995 г. Всемирной торговой организации (ВТО) в Рабочую группу по присоединению Российской Федерации к ВТО (РГ). РГ наделена мандатом на изучение торгового режима России и выработку условий ее участия в ВТО. Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1995 году. На первом этапе он был сконцентрирован на рассмотрении на многостороннем уровне в рамках РГ торгово-политического режима России на предмет его соответствия нормам ВТО. После представления в 1998 году Россией первоначальных предложений по доступу на рынок товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне. В 1999 году членам ВТО была передана первая редакция Перечня специфических обязательств по доступу на рынок услуг и проект Списка изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Начиная с 2000 года, переговоры стали носить полномасштабный характер, то есть охватывать все аспекты процесса присоединения России к ВТО.

На современном этапе в состав РГ (председатель РГ с декабря 2003 г. – Постоянный представитель Исландии при ВТО Стефан Йоханнессон) входят 60 стран-членов (27 стран-членов ЕС – как один член). С февраля 2007 г. в состав РГ вошел Вьетнам, в мае 2007 г. – Саудовская Аравия, в декабре 2007 г. членом РГ стали ОАЭ, в мае 2008 г. – Украина. В переговоры по тарифным вопросам вовлечено в различной степени свыше 50 членов ВТО, по доступу на рынок услуг – около 30. По итогам этих переговоров подписываются соответствующие двусторонние протоколы об их завершении.

Согласно установленным процедурам переговоры по системным вопросам на многостороннем уровне проходят в Секретариате ВТО в Женеве. Речь идет об официальных и неофициальных заседаниях РГ, переговорах по сельскому хозяйству и ряду других актуальных проблем, неофициальных консультациях с участием заинтересованных членов РГ. Переговоры на двустороннем уровне по доступу на рынки товаров и услуг проводятся в Женеве, Москве или соответствующих столицах наших партнеров.

Основой для проведения переговоров являются документы и предложения, утверждаемые Правительством Российской Федерации. В рамках процесса присоединения российская делегация проводит переговоры по четырем направлениям.

1. Переговоры по тарифным вопросам. Их цель – определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин по всей Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, право на применение которых Россия получит после присоединения к ВТО. К настоящему моменту переговоры по условиям доступа иностранных товаров на российский рынок завершены со всеми членами РГ по присоединению России к ВТО, которые выразили желание вступить в такие переговоры. В рамках уже достигнутых российской делегацией двусторонних договоренностей начальный уровень «связывания» таможенных пошлин ни для одной ставки таможенной пошлины не ниже действующих в настоящее время, и в первый год после присоединения России к ВТО ни одна из ставок таможенных пошлин не будет снижена по сравнению с сегодняшним днем.

Уровень таможенной защиты сельского хозяйства не уменьшается ни по одному из базовых сельскохозяйственных товаров, а по ряду из них Россия имеет право даже увеличивать ставки таможенных пошлин на переходный период. По 2009 год включительно зафиксировано право Российской Федерации использовать тарифные квоты на три вида мяса (говядину, свинину, мясо птицы) в удовлетворяющих российскую сторону объемах (сегодняшний уровень плюс 2–2,5% годового роста) и при достаточном уровне тарифной защиты. Импортные таможенные пошлины на промышленные товары также снизятся примерно на три процентных пункта. Начальный уровень связывания составляет 10,1%, конечный уровень – 7,6%, уровень в настоящее время – 10,0% (при этом максимальное снижение пошлин зафиксировано, в частности, для технологического оборудования). По товарам в целом эти показатели (средневзвешенная ставка импортной пошлины) составляют соответственно 14,8%, 11,5% и 12,9%.

2. Переговоры по сельскохозяйственной проблематике. Помимо обсуждения тарифных аспектов, эти переговоры охватывают вопросы допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора (AMS) в рамках так называемой «желтой» корзины (субсидии, подлежащие сокращению), а также уровня экспортных субсидий на сельхозтовары и продовольствие. Рассмотрение этих вопросов, как правило, проходит в ходе многосторонних консультаций с участием членов группы «квадро» (США, ЕС, Япония, Канада), стран Кернской группы (ведущие либерально настроенные экспортеры сельхозпродукции) и других заинтересованных государств. Данные переговоры носят достаточно сложный характер. 22 апреля 2008 г. состоялась очередная многосторонняя встреча по сельскому хозяйству, на которой прошло обсуждение распространенных ранее консолидированных документов по «янтарному» и «зеленому» ящикам, а также уточненные таблицы по объемам поддержки за 2001–2003, 2004–2006 гг.

3. Переговоры по доступу на рынок услуг имеют своей целью согласование условий доступа иностранных услуг и поставщиков услуг на российский рынок. К настоящему времени переговоры со всеми заинтересованными членами РГ завершены.

4. Переговоры по системным вопросам посвящены определению мер, которые Россия должна будет предпринять в области законодательства и его правоприменения для выполнения своих обязательств как будущего члена ВТО. Вопросы присоединения России к ВТО постоянно находятся в поле зрения федеральных органов исполнительной и законодательной власти Российской Федерации.

Основным элементом работы на внутреннем уровне в контексте присоединения России к ВТО является приведение российского законодательства и правоприменительной практики в соответствие с нормами и правилами ВТО.

Большая информационная работа по обсуждению российской позиции на переговорах по присоединению к ВТО проводится с представителями российских деловых кругов. Начиная с 2000 года, представители Минэкономразвития России провели около 600 встреч по этой тематике с различными союзами экспортеров, импортеров и объединениями товаропроизводителей. Регулярно проводятся также консультативные встречи с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (ТПП), представителями научных и общественных организаций.

На сегодняшний момент российскими учеными и экспертами подготовлено большое количество коллективных работ, представляющих анализ последствий присоединения России к ВТО. Некоторые из них, подготавливались независимыми экспертами по заказу Минэкономразвития России. Из общего числа исследований можно выделить несколько работ: «Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО» Национального Инвестиционного Совета РАН, 2002 г.; «Разработка прогнозов социально-экономических последствий вхождения России в ВТО» Государственного Университета – Высшей Школы Экономики, 2003 г.; «Анализ и оценка возможных экономических последствий присоединения Российской Федерации к ВТО для наиболее чувствительных отраслей и секторов российской экономики с учетом соответствующих региональных аспектов», подготовленной ГУ-ВШЭ по итогам завершившихся двусторонних переговоров 2007 г.

Общие выводы независимых экспертов показывают, что системных проблем присоединение к ВТО не вызовет ни в одном из секторов российской экономики. В краткосрочной перспективе могут возникнуть проблемы у отдельных предприятий, неконкурентоспособных уже сейчас. Однако влияние этого фактора на темпы роста экономики в целом и ее отдельных отраслей ожидается незначительным, часто не превышая значения статистической погрешности. Другие факторы, такие, как изменения валютных курсов, состояние мировой экономической конъюнктуры, инвестиционная активность будут влиять на российскую экономику гораздо в большей степени. Вместе с тем, все эксперты сходятся в том, что в долгосрочной перспективе фактор участия России в ВТО будет оказывать безусловное положительное воздействие на экономический рост в России, содействуя развитию торговли и инвестиций, стимулируя конкуренцию на внутреннем рынке, создавая четкие международно-правовые рамки для проведения внутренней политики в сфере регулирования внешней торговли.

# Заключение

Тенденции роста мирохозяйственных связей связаны с качественными сдвигами в мировой торговле: преимущественное развитие торговли машин и оборудования, современных наукоемких изделий. Практически неизменно высокой остается доля развитых стран, стабильно сохраняющих за собой три четверти мирового объема товарооборота.

Расширение внешних связей сопровождается активизацией поисков новых средств внешнеторговой политики: отказа от стоимостных в пользу более гибких, но гораздо более эффективных и избирательных средств скрытого протекционизма. Аналогичные изменения претерпевают и средства форсирования экспорта, где все шире применяются методы, адекватные специфике наукоемкого и технологически совершенного производства: технические барьеры и стандарты, государственные субсидии НИОКР, информационной обеспеченности потенциальных покупателей.

Исключительно быстро развиваются новые формы международной торговли и, прежде всего, рынок услуг, на долю которого приходится до тридцати процентов всего объема мирохозяйственных связей.

Общим следствием вышеперечисленных тенденций становится усиление межгосударственного регулирования. Международные организации, прежде всего ГАТТ и ВТО, специализирующиеся на внешней торговле и международных экономических отношениях, приобретают все более широкий и глобальный характер не только за счет роста числа своих членов, но и путем включения в орбиту своего регулирования новых сфер государственной экономической политики. Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и либерализации. В этом случае нельзя говорить о преобладании той или иной тенденции, охарактеризовав результат их «наложения» друг на друга как либерализацию мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров.

В ходе выполнения курсовой работы выявлено, что товары и услуги в международной торговле тесно взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом, и в этом одна из причин включения услуг в круг ведения ВТО. Многие виды услуг выделились в самостоятельные сектора международной торговли на определенной ступени развития обмена товарами. Так, возникли международный транспорт, банковское дело и страхование, логистика и многие другие отрасли услуг. Однако они сохранили тесную связь с торговлей товарами. Любая внешнеторговая операция с товарами была бы невозможной без использования транспортных, телекоммуникационных, банковских услуг, страхования, электронных систем хранения и обработки информации и многих других. С одной стороны, многие виды услуг востребованы, поскольку они обслуживают торговлю. Поэтому при обслуживании международной торговли товарами международный обмен услугами зависит от темпов роста, структуры и географического распределения товарных потоков в международной торговле. Развитие международной торговли товарами и услугами зависит от целого ряда общих глубинных, глобальных процессов, происходящих в мире.

Таким образом, цель работы достигнута, в работе дано – достаточно полное и системное представление о международной торговле услугами и действующей в рамках ВТО многосторонней системе ее регулирования на фоне растущей интернационализации и глобализации экономики.

# Список источников

1. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения [Текст]/ Е.Ф. Акушин. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003. – 123 с.

2. Агапова, Т.А. Макроэкономика [Текст]/ Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – М.: «Дело и сервис», 2000. – 222 с.

3. Адрианов, В.Д. Россия в мировой экономике [Текст]/В.Д. Адрианов. – М.: Владос, 2002. -79 с.

4. Балацкий, Е.Н. Эффективность внешнеторговых операций: тарифы и валютное равновесие. [Текст] / Е.Н. Балацкий – М: Наука, 2004. -560 с.

5. Буглай, В.Б. Международные экономические [Текст] / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 332 с/

6. Дадалко, В.А. Мировая экономика [Текст]/ А.А. Далалко – Мн.: Ураджай, 2001. -295 с.

7. Концепция присоединения к ВТО [Текст]/ Бизнес-вестник №2. 2002. -75 с.

8. Миклашевская, Н.А. Международная экономика [Текст]/ Н.А. Миклашевская, А.В. Хлопов. – М.: Дело и сервис, 2005. – 92 с.

9. Рыбалкин, В.Е. Международные экономические отношения [Текст]/ В.Е. Рыбалкина. – М.: Юнити – Дана, 2000. – 566 с.

10. Стрельник, В.А. Таможенно-тарифной регулирование внешней торговли в Российской Федерации Юридический бюллетень предпринимателя. [Текст]/ – М.: Интел-Синтез, 2008, №2. – 60 с.

11. Свинухов В.Г. Макроэкономика [Текст]/ В.Г. Свинухов. – М: Экономистъ, 2007. – 58 с.