Международный Независимый Эколого-Политологический Университет

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

на тему:

МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

выполнил:

студент ф-т МФГУ

3курса,32 группа

Романенко А.Н.

Москва

1998

1 ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению противодействуют лоббирующие в правительстве группировки, заинтересованные в сохранении протекционистских пошлин. Как показывают исследования, это воздействие тем более значительно, чем более монополизирована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ принцип взаимности торговых уступок претворяется в жизнь со значительными изъятиями.

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

разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# 2. СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Система таможенно - тарифного налогообложения дополняется широким использованием импортного субсидирования.

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

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

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

Общий объем субсидий был значительным и составлял 7,5% ВНП России в 1992 г. Уровень, субсидирования колебался от 60% по импорту продовольствия до 90%. при закупке оборудования не переработке сельскохозяйственных товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**3. РОССИЯ И ГАТТ**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Содержание

#  Генеральное соглашение по тарифам и торговле (гатт)

1. Принципы ГАТТ
2. Практическая деятельность
3. Система внешнеторгового регулирования россии
4. Россия и ГАТТ